



Aalborg Universitet

AALBORG UNIVERSITY  
DENMARK

## Privat udlejning

*Motiver, strategier, økonomi*

Andersen, Hans Skifter; Skak, Morten

*Publication date:*  
2008

*Document Version*  
Også kaldet Forlagets PDF

[Link to publication from Aalborg University](#)

*Citation for published version (APA):*

Andersen, H. S., & Skak, M. (2008). *Privat udlejning: Motiver, strategier, økonomi*. SBI forlag. SBI Nr. 2008:01

### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal -

### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at [vbn@aub.aau.dk](mailto:vbn@aub.aau.dk) providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# Privat boligudlejning

Motiver, strategier og økonomi





# Privat boligudlejning

Motiver, strategi og økonomi

Hans Skifter Andersen  
Morten Skak

Titel	Privat boligudlejning
Undertitel	Motiver, strategi og økonomi
Serietitel	SBi 2008:01
Udgave	1. udgave
Udgivelsesår	2008
Forfattere	Hans Skifter Andersen, Morten Skak
Sprog	Dansk
Sidetæl	131
Litteratur-henvisninger	Side 118-121
Emneord	Privat boligudlejning, udlejningsboliger, huslejeregulering, boligreguleringsloven, privat udlejningssektor
ISBN	978-87-563-1317-9
Omslagsfotos	Colourbox
Udgiver	Statens Byggeforskningsinstitut, Dr. Neergaards Vej 15, DK-2970 Hørsholm E-post <a href="mailto:sbi@sbi.dk">sbi@sbi.dk</a> <a href="http://www.sbi.dk">www.sbi.dk</a>

Eftertryk i uddrag tilladt, men kun med kildeangivelsen: *SBi 2008:01: Privat boligudlejning. Motiver, strategi og økonomi. (2008)*

# Forord

Dette er den anden rapport fra et forskningsprojekt om den private udlejningssektor, som er gennemført i et samarbejde med Institut for Virksomhedsledelse & Økonomi ved Syddansk Universitet. Projektet er initieret af Center for Bolig og Velfærd ved Københavns Universitet og finansieret af fonden Realdania.

Den første rapport fra projektet var: Hans Skifter Andersen. Private udlejningsboligers rolle på boligmarkedet – en registeranalyse. Statens Byggeforskningsinstitut 2007.

Lektor Morten Skak, Syddansk Universitet, har skrevet afsnittet om efterspørgslen efter udlejningsboliger i Danmark, mens Hans Skifter Andersen har skrevet de øvrige og stået for redaktionen af rapporten.

Statens Byggeforskningsinstitut, Ålborg Universitet  
Afdelingen for Boliger og Byfornyelse

*Thorkild Ærø*  
Forskningschef

# Indhold

Indledning, hovedkonklusioner og sammenfatning .....	6
Indledning.....	6
Hovedkonklusioner .....	7
Sammenfatning.....	14
Viden om privat boligudlejning.....	39
Hvad betinger efterspørgslen efter udlejningsboliger? .....	39
Forskning om den private udlejningssektor, og hvem der investerer i den .....	46
De private udlejningsboligers rolle og vilkår på det danske boligmarked	48
Efterspørgslen efter udlejningsboliger i Danmark .....	53
Forklaring af efterspørgslen efter udlejningsboliger .....	54
Hvem er lejere på grund af manglende finansiel kapacitet?.....	57
Estimeringer og forudsigtelse af efterspørgslen efter udlejningsboliger...	60
Appendiks til efterspørgselsanalyse .....	69
De private udlejere og deres ejendomme .....	72
Motiver for investering i private udlejningsboliger .....	74
Typen af udlejere.....	76
Strategier for drift af ejendommene.....	79
Sammenhængen mellem købmotiver og driftsstrategier .....	81
Administrationen af ejendommene .....	82
Forskelle mellem ejertyper.....	82
Udlejningsstrategier og deres betydning for den private udlejningssektors sociale rolle.....	84
Forhold som er vigtige ved udlejning .....	84
Hvordan organiseres udlejningen? .....	85
Målgrupper for udlejningen .....	86
Strategier for at undgå tomme lejligheder.....	88
Hvad påvirker køb og salg af private udlejningsejendomme.....	91
Ønsker om køb og faktorer, der betinger dette.....	91
Ønsker om salg og årsager hertil.....	92
Hvem vil man sælge til.....	94
Ændringer, der kan øge salget af ejendomme .....	94
Ejendomsøkonomi.....	96
Markedssituationen for ejendommene.....	96
Huslejeindtægterne.....	98
Driftsøkonomi .....	99
Ejendomsværdi og værdistigninger .....	100
Afkast af ejendomsinvesteringerne.....	102
Huslejereguleringens betydning .....	104
Reguleringens omfang.....	104
Forventninger til lejestigninger ved frigivelse af regulerede huslejer.....	105
Betydningen af §5, stk2. renoveringer .....	106
Virkninger af huslejereguleringen .....	108
Virkninger for ejendommenes økonomi .....	112
Behovet for forbedring og vedligeholdelse .....	113
Behovet for vedligeholdelse.....	113
Behovet for bygningsforbedringer.....	114
Behov for boligforbedringer.....	115
Kendskabet til byfornyelsesloven .....	117
Litteratur.....	119
Bilag 1 Surveyundersøgelsen.....	123
Udtræksmetode og brug af registerdata .....	123

Spørgeskemaet .....	124
Besvarelser, bortfald og vægtning af data .....	130



# Indledning, hovedkonklusioner og sammenfatning

## Indledning

Denne rapport er den anden fra et forskningsprojekt om den private udlejningssektor i regi af Center for Bolig og Velfærd ved Københavns Universitet. I den første rapport (Skifter Andersen 2007) blev ved hjælp af registerdata gennemført en analyse af den private udlejningssektors rolle på boligmarkedet.

Formålet med undersøgelsen har været at belyse de vilkår og motiver, som driver udviklingen i den private udlejningssektor og få et indtryk af de ændringer, der er sket i sektoren gennem de sidste 10-15 år.

I rapporten er foretaget en undersøgelse af, hvem de private udlejere er, hvorfor de har købt deres ejendomme og hvordan de driver dem, samt i hvor høj grad og hvorfor de ønsker at købe nye ejendomme eller sælge dem, de har. Desuden er indsamlet data om økonomien i deres ejendomme.

## Undersøgelsestemaer

Der har været en rimeligt restriktiv regulering af sektoren helt op til i dag. Dette sammen med den skæve fordeling af subsidier og skattefordele i forhold til ejerboliger og almene boliger burde have gjort det mindre attraktivt at investere i private udlejningsboliger, og der er nok ikke nogen tvivl om, at hvis der ikke i starten af 1980'erne var blevet indført et stop for omdannelse af private udlejningsboliger til ejerlejligheder, ville den private udlejningssektor, ligesom i England, have været væsentlig mindre i dag. Nybyggeriet af private udlejningsboliger har ligget på et meget lavt niveau.

Et vigtigt tema i undersøgelsen er at undersøge, hvem det er, der investerer i private udlejningsejendomme, og hvorfor de gør det. Et af formålene hermed er at få belyst, hvor velfungerende sektoren er. Kan man forvente en rationel bygningsdrift, og at sektoren opfylder en hensigtsmæssig rolle på boligmarkedet? Hvilke forskelle er der på forskellige typer af udlejere og hvad betyder deres forskellige målsætninger og strategier for bygningsdriften?

Et andet er, at undersøge, hvordan de private udlejere opfatter deres situation i dag. Hvordan er økonomien i de private udlejningsejendomme i dag? Når investeringer i private udlejningsejendomme i en lang periode har været rimeligt fordelagtige kan det først og fremmest skyldes prisstigninger på fast ejendom, mens der har været begrænsede muligheder for overskud af den løbende drift afhængigt af, hvor meget man har brugt til vedligeholdelse og forbedringer. Men prisstigningerne vil på et tidspunkt holde op og priserne måske endda falde. Der er aktuelle tendenser i denne retning i 2007. Kan vi forvente fortsatte investeringer i de private udlejningsejendomme?

Boligreguleringsloven gælder i et stort flertal af de private udlejningsejendomme, og i op til 200.000 boliger gælder den omkostningsbestemte husleje. I hvor høj grad medfører reguleringen huslejer under markedsniveau, at der gennemføres for få investeringer, og at ejendommene drives mindre hensigtsmæssigt? I rapporten ses der nærmere på, hvad reguleringen betyder for hvem det er, der ejer de private udlejningsejendomme, for udlejernes

motiver for at købe ejendomme og for deres ønsker om at investere, samt for deres strategier for drift og udlejning.

En måde, at slippe for reglerne om den omkostningsbestemte husleje er at gennemføre såkaldte gennemgribende renoveringer af boliger efter reglerne i boligreguleringslovens §5, stk. 2. Vi vil undersøge omfanget af denne aktivitet og hvad det har betydet for huslejerne.

Endelig vil vi belyse forbedringsaktiviteten i de private udlejningsejendomme, og hvor store behov for forbedring og vedligeholdelse der fortsat er i sektoren.

## **Datagrundlaget**

Grundlaget for undersøgelsen er en spørgeskemaundersøgelse (survey) foretaget blandt ejere af private udlejningsejendomme over Internettet. Deltagerne i undersøgelsen er blevet udvalgt med bistand fra Danmarks Statistik på grundlag af registerdata, således at der er udvalgt en repræsentativ undersøgelsespopulation på 2000 blandt ejere af private udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger. For hver af de udvalgte ejere er desuden udvalgt en af deres ejendomme, for hvilken udlejerne er blevet bedt om at give oplysninger om de økonomiske forhold. Undersøgelsen er beskrevet i Bilag 1.

## **Rapportens indhold**

I første kapitel opsummeres eksisterende viden fra danske og udenlandske undersøgelser af, hvad der betinger efterspørgslen efter udlejningsboliger, hvem der agerer i den private udlejningssektor, og hvad der har afgørende betydning for de private udlejningsboligers rolle og vilkår på det danske boligmarked. Derefter er der en særlig analyse af efterspørgslen efter udlejningsboliger i Danmark skrevet af Lektor Morten Skak, Syddansk Universitet.

I det efterfølgende kapitel anvendes undersøgelsen til en kortlægning af, hvem de private udlejere er, og hvorfor de har engageret sig i boligudlejning. Derefter ser vi på, hvordan udlejerne administrerer deres ejendomme, og hvilke målsætninger og strategier de har for driften, herunder hvilke målgrupper de har for udlejningen, og hvordan de finder nye lejere.

Dernæst undersøges hvilke faktorer, der har betydning for, om udlejerne vil købe flere ejendomme eller sælge deres ejendomme, samt hvem de i givet fald regner med at sælge til. Dette følges op med en undersøgelse af de økonomiske forhold i de udvalgte ejendomme, som bl.a. anvendes til at beregne forskellige mål for det afkast, som udlejerne opnår.

De sidste to kapitler handler om virkningerne af huslejereguleringen og om behovet for forbedring og vedligeholdelse i ejendommene. Herunder belyses omfanget af de såkaldte §5, stk. 2 renoveringer og deres betydning for huslejeudviklingen i de berørte ejendomme, samt udlejernes forventninger til huslejeudviklingen ved en ophævelse af reguleringen.

## **Hovedkonklusioner**

Den private boligudlejningssektor i Danmark har siden Lejelovskommissionens arbejde i første halvdel af 1990'erne været stort set fraværende i boligpolitikken, i boligforskningen og i den offentlige debat. Den politiske blokering for reformer i sektoren har gjort den usynlig, selv om den tilvejebringer en væsentlig del af boligforsyningen.

Den private udlejningssektor spiller en vigtig rolle på det danske boligmarked som formidler af mobilitet. Der er et stor gennemtræk i boligerne og den benyttes af mange mobile husstande som en station på vejen i deres boligkarriere.

I forhold til mange andre lande er der en relativt stor andel af mere professionelle udlejere på det danske marked, som lever af ejendomsdrift og driver ejendommene ud fra økonomiske motiver. Der er imidlertid også man-

ge udlejere, der er mindre professionelle og som har andre motiver for køb af ejendomme og for ejendomsdriften. Dette har stor betydning for private udlejningsboligers pris, økonomi og kvalitet. De professionelle udlejere har fortrinsvis større ejendomme i de større byer, mens mindre ejendomme og mindre byer er domineret af andre udlejere. Disse lægger ofte større vægt på lejernes tilfredshed og på ejendommens udsende end på det økonomiske afkast. De professionelle udlejere investerer dog mere i deres ejendomme og har langt højere drifts- og vedligeholdelsesudgifter.

Det økonomiske afkast af investering i private udlejningsejendomme har været højt i de sidste 10 år, men det skyldes fortrinsvist værdistigninger, mens det direkte nettoafkast af driften har været lavt. Det gælder især for de professionelle udlejere, som har haft et lavt direkte afkast, men højere værdistigninger. De mindre professionelle udlejere har haft et større overskud af driften, men det skyldes primært, at de har sparet på udgifterne til drift og vedligeholdelse – muligvis ved gør-det-selv arbejde. For tiden er værdistigningerne gået i stå, hvilket gør den økonomiske fremtid for den private udlejningssektor mindre attraktiv.

Der er fortsat en stor del af de private udlejningsboliger, der er underlagt en stram huslejerregulering. Reguleringen betyder normalt, at huslejerne er under markedslejen og at det direkte overskud i ejendommene er reduceret. Men reguleringen betyder også, at der ikke er udlejningsproblemer og at der ikke er usikkerheder og risici i ejendommenes økonomi, samt at udlejerne kan vælge og vrage mellem boligsøgende. Den negative side af dette er, at mindre ønskværdige lejere – indvandrere og dårligt stillede – kan fravælges. Undersøgelsen viser, at der er store forskelle på strategier for drift og udlejning mellem regulerede og uregulerede ejendomme. Den viser, at der har været omfattende investering i forbedring og vedligeholdelse i de regulerede ejendomme. Men det er usikkert om dette vil fortsætte, når boligmarkedet viger i de kommende år og værdistigningerne på udlejningsejendomme er gået i stå.

Men meget tyder på, at reguleringen er på vej til at gå i opløsning i disse år. Der er en vis usikkerhed på tallene, men undersøgelsen tyder på en ret omfattende såkaldt §5, stk. 3 renovering i disse år, som medfører at stadig flere boliger undtages for reglerne om omkostningsbestemt husleje. Følgerne af dette er, at huslejeniveauet i de regulerede ejendomme i de større byer er steget en del, og at ejerne kun forventer mindre stigninger i huslejen ved en afregulering.

En anden tendens til nedbringelse af antallet af private udlejningsboliger under regulering er, at stadig flere private udlejningsejendomme sælges som andelsboliger. Priserne på andelsboliger er kommet så højt op, at det i mange tilfælde er muligt for en udlejer at sælge ejendommen til en højere pris til lejerne som andelsboliger end som udlejningsejendom. Undersøgelsen viser, at en stor del af udlejerne satser på denne mulighed i tilfælde af salg. Der er en selvforstærkende spiral i gang, hvor stigende priser og vurderinger på udlejningsejendomme medfører stigende vurderinger på andelsboliger, som fører til stigende priser på andelsboliger, der igen presser priserne i vejret på udlejningsejendomme. Indirekte er det de stigende priser på ejerlejligheder, der har gjort denne prisspiral mulig ved at skabe rum for prisstigninger på andelsboliger, der er i konkurrence med ejerlejlighederne.

Denne tendens til afregulering af den private udlejningssektor er måske en af årsagerne til, at der ikke er et stort ønske hos ejerne af private udlejningsejendomme om at komme ud af markedet og især ikke blandt de, der har regulerede ejendomme, men det skyldes især at de fortrinsvist ligger i de større byer. Det er især i de mindre byer med et svagere og mere risikabelt marked, at ejerne gerne vil sælge. Undersøgelsen viser generelt, at de private udlejere er ret stabile og kun i mindre omfang lader sig påvirke til køb eller salg af ændrede økonomiske vilkår for ejendomsdriften.

## Den private udlejningssektor

Som i mange andre lande er den private udlejningssektor i Danmark blevet reduceret i de seneste årtier – både absolut og især som andel af boligmassen. Årsagerne er, at den private udlejningssektor i Danmark har haft en forringet konkurrenceevne, fordi den ikke har opnået den samme direkte eller indirekte subsidiering gennem skattesystemet som de øvrige ejerformer, og at den har været underkastet en restriktiv regulering.

Der er i dag ca. 450.000 private udlejningsboliger i Danmark. Heraf er kun 245.000 egentlige boliger i egentlige udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger. Op til 200.000 private udlejningsboliger er underlagt reglerne om omkostningsbestemt husleje.

Undersøgelsen tyder på, at den private udlejningssektors vedligeholdelsesproblemer er blevet væsentligt formindskede i de senere år. I 68 pct. af ejendommene med 78 pct. af boligerne mener udlejerne ikke, at der er noget særligt behov for forbedring af bygningerne som helhed. Der er stadig et vist behov for forbedringer inde i boligerne, men kun i få boliger er der et stort behov, og kun i meget få ejendomme trænger alle boliger meget til forbedring. Behovet er størst i de større byer og i de regulerede ejendomme.

De private udlejningsboliger spiller en stor rolle for mobiliteten på boligmarkedet, fordi der er et højt gennemtræk i boligerne. De bruges ofte som en midlertidig bolig i boligkarrieren af fx børn, der flytter hjemmefra, unge, og par der flytter sammen eller bliver skilte. Beboerne er oftest enlige og en del af dem er udenfor arbejdsmarkedet eller har lavere indkomst, men den private udlejningssektor er ikke i samme grad som den almene sektor befolket af socialt svage.

## Udlejningsboligernes konkurrence med ejerboligerne

At eje sin bolig har været den foretrukne ejerform hos de fleste husstande både i Danmark og andre lande. Ejerboliger har været den dominerende ejerform i de fleste lande i Vesteuropa og Nordamerika, og i nogle lande har private udlejningsboliger kun været en mindre del af boligmarkedet. Der er dog store variationer i dette. Blandt de mange årsager er peget på, at investeringer i ejerboliger i mange lande har været meget fordelagtige på grund af skattefordele og muligheder for kapitalgevinster, og fordi ejerboligen er set som en god opsparingsmulighed for mange familier med mellemindkomster. Fordelen ved at bo til leje er primært forbundet med lavere transaktionsomkostninger, som gør det attraktivt for mobile husstande. Efterspørgslen efter udlejningsboliger er imidlertid i høj grad styret af, at en del husstande, som ideelt set foretrækker at eje, af økonomiske årsager er nødt til at efterspørge lejeboliger. Som en følge heraf er efterspørgslen efter lejeboliger meget ustabil afhængig af de økonomiske konjunkturer.

I forskningslitteraturen er fremsat den hypotese, at udlejningssektoren kan være mere økonomisk effektiv end ejerboligsektoren, bl.a. fordi ejere af udlejningsejendomme kan forventes at være mere effektive til at gennemføre administration, forbedring og vedligeholdelse på grund af større professionalisme og stordriftsfordele. Dette afhænger imidlertid af, hvilke slags udlejere det drejer sig om. Studier i mange lande har vist, at de fleste udlejere er privatpersoner, hvoraf hovedparten har en eller nogle få ejendomme. Tidligere forskning har vist, at private udlejere har mange forskellige slags økonomiske og ikke-økonomiske motiver for at købe og drive ejendomme, som medfører, at drift og investeringer i ejendommene ikke nødvendigvis er økonomisk optimale.

Desuden er udlejningsmarkedet meget konjunkturfølsomt, hvilket medfører, at mange potentielle investorer betragter investeringer i boligejendomme som usikre og risikable. Det har derfor fx i England været svært at tiltrække professionelle investorer.

Den private udlejningssektor i Danmark har været forfordelt med hensyn til offentlige subsidier i forhold til ejerboliger, andelsboliger og almene boli-

ger. Det er en væsentlig årsag til at nybyggeriet i sektoren har været relativt lavt. Det er ikke fordi efterspørgslen efter udlejningsboliger generelt er gået tilbage i Danmark. I modsætning til de fleste andre europæiske lande er andelen af ejerboliger i Danmark ikke steget i 25 år, men tværtimod stagneret. Blandt forklaringerne på dette kan peges på den demografiske udvikling i retning af flere enlige, og at udviklingen i priserne på boligudgifter i en periode har favoriseret lejerne.

Det kan imidlertid ikke forventes, at efterspørgslen efter udlejningsboliger vil stige væsentligt i fremtiden. En statistik analyse i rapporten peger i retning af, at ejerboligandelen i fremtiden vil stige, og at der kun vil komme en beskedet forøgelse af antallet af udlejningsboliger.

### **Private boligudlejere i Danmark**

Undersøgelsen viser, at professionelle udlejere med udlejning som hovederhverv – enten privatpersoner eller ejendomsselskaber – har en dominerende rolle i den danske private udlejningssektor. De udgør kun 35 pct. af ejerne, men har 52 pct. af ejendommene og 53 pct. af boligerne. Dette er en væsentlig større andel end i fx England.

En meget stor del af udlejerne – 40 pct. – er privatpersoner med udlejning som bierhverv. De ejer imidlertid få og små ejendomme og har derfor kun 14 pct. af ejendommene og 8 pct. af boligerne. Undersøgelsen tyder på, at der fortsat er mange privatpersoner, som investerer i private udlejningsejendomme.

Pensionskasserne mv. udgør et meget lille antal, men har mange og store ejendomme. Andre selskaber, som ejer udlejningsejendomme, er ejendomsselskaber med erhvervsudlejning som hovederhverv, virksomheder med helt andre hovederhverv og byggevirksomheder. Endelig er der selvejende fonde og stiftelser mv., der har 10 pct. af boligerne.

Undersøgelsen viser, at økonomiske motiver har været de væsentlige for køb af udlejningsejendomme, men at det også har været væsentligt for mange ejere selv at kunne benytte ejendommene og at kunne tjene penge på at renovere dem. For ca. en tredjedel af udlejerne var investeringsmotiver det vigtigste. For en anden tredjedel har det været, at opnå beskæftigelse med administration og en løbende indkomst ved boligudlejning. For de resterende har der været mange forskellige motiver som at gøre brug af ejendommene til forskellige formål eller for at få beskæftigelse med byggearbejder. Endelig har 8 pct. fået ejendommene ved arv eller andre tilfældigheder.

Disse motiver varierer – som man kunne forvente – betydeligt mellem forskellige grupper af ejere. For private ejere med udlejning som bierhverv er investeringsmotivet det vigtigste motiv, mens muligheden for en løbende indkomst har relativt mindre betydning. En stor del af dem har ønsket selv at bo – eller have virksomhed – i ejendommen eller at skaffe bolig til børn eller familie. For de selvejende fonde mv. er det et meget vigtigt formål at kunne leje ud til specifikke grupper – det er ofte derfor fondene er oprettet.

### **Strategier for drift og udlejning af ejendommene**

Undersøgelsen viser, at kortsigtede økonomiske strategier med krav til et aktuelt økonomisk overskud har størst betydning for ejerne og dermed for driften af ejendommene. Den i økonomisk litteratur forventede strategi, at investeringerne giver et godt afkast på lang sigt, er kun vigtigste strategi for 15 pct. af ejerne. Det er således en betydelig del af den private udlejningsmasse, hvor man kan forvente, at investeringer først foretages når de giver løbende overskud fra dag 1. Dette må antages at være en hæmsko for investeringer i renovering af boligerne. Men for en del (10 pct.) er vigtigste strategi at opnå enten øgede huslejeindtægter eller øget ejendomsværdi ved at forny ejendommene. Resultaterne tyder på, at en del ejere – af forskellige grunde – ser renovering af ejendomme som en god investering. Det kan være fordi de økonomiske vilkår for renovering generelt er gode i de store byer

med pres på boligmarkedet (strategien forekommer oftest i disse), eller det kan være, fordi ejeren også kan opnå en gevinst ved selv at stå for byggearbejdet. Et andet motiv kan her være frisættelse fra huslejereguleringen ved de såkaldte §5, stk. 2 renoveringer. Der er imidlertid også en relativt stor andel af udlejere, for hvem økonomiske strategier er mindre vigtige. Det kan være, at 'ejendommen skal se pæn' ud eller 'at gøre lejerne tilfredse'. Det er især nonprofit selskaber og ejere, der selv bruger ejendommen, der har disse strategier.

Det store flertal (83 pct.) af udlejere har nogle strategier for, hvordan de finder deres lejere. Men der er meget store forskelle på, hvilken strategi forskellige typer af udlejere anvender. Mens de økonomisk orienterede udlejere ved deres valg af lejere lægger vægt på at undgå sociale problemer og risici for manglende lejeindtægter, så lægger brugerne og nonprofit selskaber mere vægt på at kende lejerne og have et godt forhold til dem.

Undersøgelsen viser, lidt overraskende, at den almindeligste fremgangsmåde ved udlejning er gennem annoncer. Det er få udlejere, som har en venteliste. Lidt flere finder lejerne blandt venner og bekendte.

Størsteparten af udlejere har ikke udpeget en bestemt målgruppe. Det gælder især i de mindre byer, hvor der måske heller ikke er så store muligheder for at prioritere blandt de boligsøgende. Ellers er det oftest unge og ældre eller enlige og familier med jævne indkomster, der er målgrupperne. De fleste udlejere har en strategi for at holde på gode stabile lejere, især i de mindre byer, hvor der er en hårdere konkurrence for de private udlejningsboliger. Det er de mere økonomisk orienterede udlejere – de professionelle og især de små investorer, der oftest gør noget for at holde på lejerne. Det væsentligste virkemiddel er, at holde ejendommene pæne og rene. Hver femte udlejer holder igen med huslejeforhøjelser. Relativt få bruger, at tilbyde forbedringer til lejerne.

For private udlejere kan det betyde en væsentlig forringelse af det økonomiske udbytte, hvis lejligheder står tomme i kortere eller længere perioder, og i nogle tilfælde kan det være forbundet med direkte tab. Generelt er det oftest de professionelle udlejere og i de større byer, at udlejere vil reagere på tomme lejligheder ved at forbedre boligerne eller sætte huslejen ned. En stor del af udlejere vil ikke gøre noget særligt, hvis de får tomme lejligheder, men afvente udviklingen. Det kan afspejle, at langvarige udlejningsproblemer kun har været et begrænset problem for de fleste udlejere, hvorfor problemstillingen ikke har været aktuel for de fleste. Lidt uventet er det, at det især er i de mindre byer, at man ikke har en politik overfor udlejningsproblemer. Det oftest nævnte tiltag er, at forbedre de tomme boliger. Det er især de professionelle, der vil dette. Kun 15 pct. af udlejere vil sætte huslejen ned i de tomme boliger, og næsten ingen vil gøre det i hele ejendommen.

### **Hvad påvirker køb og salg af private udlejningsejendomme**

Som udgangspunkt må det forventes, at investeringer i private udlejningsejendomme er bestemt af, i hvor høj grad investorerne kan forvente et afkast, som kan konkurrere med andre investeringer. Det må også forventes, at udlejere vil reagere på kort- eller langsigtede ændringer i de økonomiske forudsætninger for private udlejningsejendomme, og de ændringer disse skaber i forventninger om afkast.

Undersøgelsen viser, at ændrede økonomiske vilkår for de private udlejningsejendomme på kort sigt kun har en begrænset betydning for, om udlejere vil købe nye ejendomme. Det har dog en vis effekt, hvis huslejereguleringen ophæves.

28 pct. af udlejere vil gerne sælge en eller flere af deres ejendomme, men der er mange forskellige grunde til dette, og en af de vigtigste er at frigøre midler til køb af andre ejendomme. Undersøgelsen viser desuden, at udlejere kun relativt sjældent kan forventes at ville sælge som følge af forringende vilkår for investeringer i de private udlejningssektor, og kun hvis der

bliver væsentligt større afkast på andre investeringsmuligheder. Der er således ikke meget der tyder på, at de private udlejere er på vej ud af markedet. Det er dog især de professionelle, der gerne vil sælge (38 pct.), mens de ejere, der selv bruger ejendommen, sjældent vil. Salgsønskerne er størst i de mindre byer. På trods af de senere års ændringer på ejendomsmarkedet er det fortsat forventningen hos de fleste, at andre udlejere vil købe deres ejendomme ved et evt. salg. Hver femte udlejer ser andelsboligforeninger dannet af lejerne, som potentiel købergruppe - fortrinsvist i de større byer.

### **Udlejningssituationen**

Undersøgelsen tyder på, at kun ca. 2 pct. af de private udlejningsboliger står ledige. Dette er et meget lavere tal, end hvad der har været tilfældet i andre lande med en friere lejeafstættelse. Det er i relativt få private udlejnings-ejendomme, at der er problemer med udlejningen, men i en stor del af dem er det i dag nødvendigt at annoncere for at finde lejere. For 48 pct. af ejendommene kan boligerne dog udlejes uden annoncering. Det er især de små investorer, der har problemer med udlejning, og det er, som man kunne forvente, især i mindre byer.

### **Ejendomsøkonomi**

Undersøgelsen viser en utrolig variation i de økonomiske forhold i de private udlejningsejendomme, dels fordi huslejeniveauet er forskelligt, men også fordi der er en stor variation på udgiftssiden – store forskelle mht. driftsudgifter og vedligeholdelse. Der er markante forskelle mellem forskellige ejertyper, større og mindre byer, opførelsesår og ejendomme med forskellig størrelse. Især er der store forskelle mellem ejendomme med forskellig markedsituation. Som en følge heraf er der også store forskelle på det økonomiske resultat før skat, og det paradoksale er, at det ikke er de ejere og ejendomme, der har de største huslejeindtægter, der har de største overskud. Stort overskud ser derimod ud til i højere grad at hænge sammen med lavere omkostninger – især til vedligeholdelse.

Både denne undersøgelse og tal fra Dansk Ejendomsindeks tyder på, at der er i faste kroner er sket stigninger i huslejeniveauet i private udlejningsejendomme i de senere år, idet gennemsnitshuslejen er beregnet til ca. 800 kr. pr. m<sup>2</sup>. Huslejen i ejendomme ejet af professionelle og nonprofit selskaber ligger højest, mens boliger ejet af små investorer ligger mere end 30 pct. under gennemsnittet, og huslejen er endnu lavere i ejendomme ejet af brugere. Lejen er højere i de større byer og mindre end gennemsnittet i de mindre (-28 pct.). De højeste huslejer findes ikke i de nyeste ejendomme, men i de ældste.

Driftsudgifterne er beregnet til ca. 350 kr. pr. m<sup>2</sup> pr. år, men de varierer meget mellem forskellige typer af udlejere og ejendomme. De små investorer har de laveste udgifter, hvilket formentligt hænger sammen med, at en del af dem selv administrerer og bidrager med eget arbejde. De professionelle bruger dobbelt så meget pr m<sup>2</sup>. Vedligeholdelsesudgifterne ligger på i gennemsnit 222 kr. pr m<sup>2</sup>, men har en endnu større variation. De professionelle bruger flest penge på vedligeholdelse – mere end 3 gange så meget som de små investorer og seks gange så meget som brugerne. Det kan dog tænkes at en del af disse to grupper udfører vedligeholdelse ved gør-det-selv arbejde. Også nonprofit selskaberne bruger væsentligt færre midler end de professionelle.

Som en følge af disse variationer i indtægter og udgifter er der også en variation i, hvor stort et overskud udlejerne har på ejendommene. Det gennemsnitlige resultat før skat ligger på 250 kr. pr. m<sup>2</sup>. Det er de små investorer, der har den højeste indkomst på 374 kr. pr. m<sup>2</sup> på trods af deres lavere huslejeniveau. De professionelle får lidt mindre (270 kr.). På trods af de lavere huslejer i de mindre byer er det alligevel her, at man realiserer det største overskud.

Udviklingen i ejendommenes salgsværdi har imidlertid også en væsentlig betydning for økonomien. Der er en meget stor variation i ejendommenes værdi afhængig af beliggenhed, ejertype, opførelsesår og markedssituation og meget tyder på at disse forskelle er øget i de senere år, fordi der også er meget stor variation i, hvor meget ejendommene er steget i værdi. Den gennemsnitlige salgsværdi pr. 1.1.2006 er beregnet til ca. 15.000 kr. pr. m<sup>2</sup>. Salgsværdien af ejendommene som helhed er skønnet til at være blevet øget med 76 procent i perioden 2001-2005 i forhold til værdien i 2001, svarende til en gennemsnitlig prisstigning pr. år i perioden på 12 pct. Stigningerne har været lidt større i de større byer, men også pæne i de mindre byer (11 pct.).

Undersøgelsen viser, at den løbende drift af private udlejningsejendomme kun giver et lavt nettoafkast, men at de senere års prisstigninger har medført, at der alligevel har været et godt totalt afkast (inklusive kapitalgevinster). Som et gennemsnit for alle ejendommen er beregnet et bruttoafkast før skat på 6 pct. og et nettoafkast på 2 pct., samt et totalt afkast før skat på 14 pct. De små investorer har et højere nettoafkast (4 pct.) end de professionelle, hvilket skyldes en kombination af højere nettoindtægter og lavere ejendomsværdier. Dette højere afkast er til dels opnået ved, at de små investorer afholder væsentligt mindre vedligeholdelsesudgifter, så afkastet kan være opnået ved en forringelse af ejendommene. Det er måske derfor, at det totale afkast for de små investorer er mindre end for de professionelle på grund af mindre værdistigninger. I de større byer har nettoafkastet været ret lavt (1,4 pct.), mens det har været højt i de mindre byer (7,5). Det skyldes en kombination af både større nettoindtægter (bl. a. som følge af væsentlig mindre vedligeholdelse) og mindre ejendomsværdi. Også det totale afkast har været lidt større i de mindre byer.

### **Huslejerreguleringens betydning**

Man kunne forvente, at regulerede ejendomme er nemmere at leje ud end ikke regulerede. Undersøgelsen bekræfter dette, idet boliger, som udlejes uden annoncering oftest er regulerede. Ejendomme med udlejningsvanskeligheder er derimod oftest uregulerede.

Driften af ejendommene under regulering er i væsentlig højere grad fokuseret på ejendommens afkast på længere sigt og mindre på den kortsigtede økonomi i form af enten årligt overskud eller kapitalgevinster. Der er større fokus på at øge ejendommens værdi og indtjening ved fornyelse, men mindre på, at ejendommen skal se pæn ud.

Der er en mere restriktiv udlejningsstrategi i de regulerede ejendomme. Der lægges meget mere vægt på at kende de nye lejere på forhånd, på at de ikke har sociale problemer, og på at de holder lejligheden i god stand. Dette afspejler, at man i de regulerede ejendomme har flere muligheder for at vælge blandt flere boligsøgende. Udlejerne har også oftere udpeget grupper, som de foretrækker som lejere. De ønsker relativt oftere lejere med gode indkomster.

Der er ikke større tilbøjelighed til at sælge blandt ejere af de regulerede ejendomme end blandt ejere af uregulerede. Men begrundelserne er lidt anderledes. Der er en del flere, som vil sælge, fordi det forventede fremtidige afkast er for dårligt, fordi ejendommene giver driftsmæssigt underskud, eller fordi det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet. Væsentligt færre end i de uregulerede ejendomme er bange for faldende efterspørgsel.

Der er heller ikke færre ejere, der vil købe nye ejendomme, blandt udlejerne af regulerede ejendomme. Tværtimod vil flere gerne købe. Til gengæld er der flere, som kun vil købe flere ejendomme, hvis reguleringen afskaffes.

I forbindelse med Lejelovskommissionens arbejde i midten af 1990'erne blev det skønnet, at huslejerne i gennemsnit ville stige med 40 pct. ved en ophævelse af reguleringen. Udlejernes vurderinger i denne undersøgelse ligger på et noget lavere niveau, idet de i gennemsnit vurderer, at de regule-



rede lejer kun vil stige ca. 10 pct. De forventede stigninger er mindst i de mindre byer (5 pct.).

Der kan være tre årsager til, at disse forventninger er noget lavere end Lejelovskommissionens. Den ene er, at Kommissionens beregninger kan være forkerte. Den anden, at udlejerne har svært ved at vurdere potentialet i en afregulering, og den tredje at huslejerne af forskellige grunde er steget en del i perioden siden da og kommet nærmere på et markedsniveau. En af årsagerne hertil kan være mulighederne for §5, stk. 2 renoveringer.

Undersøgelsen peger i retning af, at der er foretaget et betydeligt antal af §5 renoveringer i de private udlejningsejendomme. Det må derfor forventes, at reglerne har haft en betydelig effekt for huslejeudviklingen i og prisstigningerne på private udlejningsejendomme i de senere år. Reglerne har betydet, at der i en vis udstrækning er sket en afregulering af sektoren. I 18 pct. af ejendommene er mere end halvdelen af boligerne renoveret, og i de regulerede ejendomme er det i gennemsnit 28 pct. af boligerne. Der er en klar forskel i lejeniveauet mellem de §5 renoverede og de øvrige ejendomme.

Økonomien er i gennemsnit væsentlig anderledes i de regulerede ejendomme end i de uregulerede, men det hænger meget sammen med at de har forskellig beliggenhed og ejertyper. Der er højere indtægter på de regulerede ejendomme, men samtidigt anvendes der også flere penge til driftsudgifter og til vedligeholdelse. Der er således ikke noget der tyder på, at de regulerede ejendomme vedligeholdes for lidt. Det er nærmere i de uregulerede ejendomme, at vedligeholdelsen kan være for lille. De små driftsudgifter i de uregulerede ejendomme kan skyldes, at de oftere ejes af små investorer, som selv klarer en del af driften. En anden forklaring kan være, at man i de regulerede ejendomme ikke har incitament til at holde driftsudgifterne nede, da man kan vælge driftsudgifterne over på lejerne via reglerne i den omkostningsbestemte husleje.

Som et resultat af de højere udgifter er det økonomiske resultat før skat væsentligt lavere i de regulerede ejendomme. Derudover afholdes der flere forbedringsudgifter, hvilket bl. a. kan skyldes de mange §5, stk. 2 renoveringer. Som en følge heraf ser det ud til, at der investeres flere penge i de regulerede boliger i disse år, end der tjenes ved driften.

Når økonomien alligevel har hængt sammen skyldes det værdistigninger på ejendommene. I gennemsnit er værdien af de regulerede ejendomme steget med 16 pct. pr. år i årene 2001-2005, hvilket er væsentligt mere end de er steget i de uregulerede ejendomme, som oftere ligger i mindre byer.

## Sammenfatning

### Hvad betinger efterspørgslen efter udlejningsboliger?

Ejerboliger har været den dominerende ejerform i de fleste lande i Vesteuropa og Nordamerika, og i nogle lande har udlejningsboliger kun været en mindre del af boligmarkedet. Desuden har statsstøttet socialt boligbyggeri haft en stor rolle i mange lande, mens private udlejningsboliger produceret på markedsvilkår kun har været en lille del af markedet. Der er dog store variationer i dette, hvor fx Tyskland har en meget stor private udlejningssektor.

At eje sin bolig har været den foretrukne ejerform hos de fleste husstande både i Danmark og andre lande. I litteraturen om valg af ejerform er der peget på mange årsager til dette. Investeringer i ejerboliger har i mange lande været meget fordelagtige på grund af skattefordele og muligheder for kapitalgevinster, og fordi ejerboligen er set som en god opsparingsmulighed for mange familier med mellemindkomster. Ejerboligen giver desuden ofte en større sikkerhed i boligsituationen, en større råderet over boligen og muligheder for at reducere boligudgifterne ved gør-det-selv arbejde.

Fordelen ved at bo til leje er primært forbundet med lavere transaktionsomkostninger, som gør det attraktivt for mobile husstande. Efterspørgslen efter udlejningsboliger er imidlertid i høj grad styret af imperfektioner på kapitalmarkedet, som betyder at en del husstande er afskåret fra at blive ejere på grund af likviditetsproblemer og lånebegrænsninger. Dette betyder, at en del husstande, som ideelt set foretrækker at eje, er nødt til at efterspørge lejeboliger. Som en følge heraf er efterspørgslen efter lejeboliger meget ustabil afhængig af de økonomiske konjunkturer.

Af væsentlig betydning er imidlertid også, i hvor høj grad det er muligt for udlejningssektoren at producere boligydelse til en pris og kvalitet, der – alt andet lige – kan konkurrere med ejerboligerne. Er udlejningssektoren mere økonomisk effektiv end ejerboligsektoren? Blandt de argumenter, som er fremsat herfor er, at ejere af udlejningsejendomme kan forventes at være mere effektive til at gennemføre administration, forbedring og vedligeholdelse på grund af større professionalisme og stordriftsfordele. Udlejere kan også tænkes at have en højere kreditværdighed end individuelle ejere af ejerboliger, hvilket kan betyde lavere kapitaludgifter.

I hvor høj grad disse fordele for udlejningssektoren er til stede, afhænger imidlertid af, hvilke slags udlejere det drejer sig om. Studier i mange lande har vist, at de fleste udlejere er privatpersoner, hvoraf hovedparten har en eller nogle få ejendomme. Der er desuden peget på forskellige forhold, som mindsker effektiviteten i udlejningssektoren. Et klassisk argument for mindre effektivitet i udlejningssektoren er, at lejerne har tendens til at 'overforbruge' deres bolig – nedslide den, fordi ejerskabet og brugen af boligen er adskilt i lejeboliger. En anden måde at formulere dette er, at lejerne har tendens til at passe mindre godt på deres bolig. Der er desuden risiko for, at nogle lejere ophører med at betale husleje før tid. Begge forhold medfører, at udlejerne er nødt til at opkræve højere huslejer for at dække risici for højere vedligeholdelsesudgifter eller huslejetab. Endelig er udlejningsmarkedet i mange lande meget ustabil, fordi det kan antages, at efterspørgslen efter udlejningsboliger – og specielt private udlejningsboliger – i en vis udstrækning er en residual i forhold til efterspørgslen efter ejerboliger. Det medfører, at potentielle investorer betragter investeringer i boligejendomme som mere usikre og risikable, som derfor kræver en højere forrentning og større lejeindtægter.

### **Efterspørgslen efter udlejningsboliger i Danmark**

Interviewundersøgelser viser, at der i Danmark er et ønske om at bo i ejerbolig, som går ud over den aktuelle andel af husholdninger i ejerbolig. På den baggrund er det overraskende, at den danske ejerboligandel gennem de senere år med stigende reale indkomster ikke har fulgt den gennemsnitlige europæiske tendens til stigning. Blandt forklaringerne kan være, at udviklingen i priserne på boligydelse i nogen grad har favoriseret lejerne, men allersænkest har forventede kapitalgevinster på ejerboliger muligvis vendt dette billede. En anden forklaring er et forholdsvis ringe udbud af de typiske ejerboligformer parcel-, kæde- og rækkehuse op gennem 1990'erne, men også strukturelle faktorer i tilknytning til den stigende velstand har fremmet efterspørgslen efter udlejningsboliger. Det drejer sig om tidligere adskillelse mellem børn og forældre, længere uddannelsesforløb og en generel tendens til flere enlig boende. Blandt ældre mennesker reduceres efterspørgslen af, at aldersgruppen 65-79 i stigende grad bliver boende i ejerboliger, mens stigningen i andelen af personer med alderen 80+ i giver forøget efterspørgsel.

På baggrund af en 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger ved indgangen til 2004 vises det i denne undersøgelse, at skiftet fra udlejningsbolig til ejerbolig især sker i intervallet 100.000-275.000 DKK for husholdningernes ækvivalente disponible indkomst. Her udløser stigende indkomst et skift fra udlejnings- til ejerbolig. På den baggrund foretages tre logit regressioner dels for ovennævnte indkomstinterval og dels for over indkomstintervallerne under og over for at fastlægge andre socioøkonomiske

forhold, som påvirker husholdningernes valg af boligform. Resultaterne bruges til at foretage en fremskrivning af den strukturelle boligefterspørgsel for året 2020, der viser, at der må forventes en stigning i ejerboligandelen. Efterspørgslen efter udlejningsboliger vil stige blandt husstande med lavere indkomster, hvor et stigende antal ældre og unge under uddannelse vil efterspørge flere boliger, samt blandt husholdninger med høje indkomster, hvor tendensen til flere enlige slår igennem. Efterspørgselsfremgangen herfra bliver imidlertid dæmpet af en nedgang i efterspørgslen blandt mellemindkomsterne, hvor reale indkomststigninger vil udløse et skift i efterspørgslen væk fra udlejningsboligerne og over mod ejerboligerne. Til disse effekter kan lægges en efterspørgsel fra nedrivning af gamle udlejningsboliger og konvertering af udlejningsboliger til ejerboliger. Det samlede resultat af analysen er, at der kun vil komme en beskedent forøgelse af efterspørgslen efter udlejningsboliger frem til 2020.

### **Tidligere forskning om den private udlejningssektor**

Der er i rapporten refereret resultater fra studier i forskellige lande, af hvem der investerer i private udlejningsejendomme og hvorfor. Nogle af de mere detaljerede studier viser, at udlejerne er meget forskellige med hensyn til, hvilke motiver de har for at investere og i deres egenskaber som økonomiske agenter. Det samme har en tidligere dansk undersøgelse (Skifter Andersen 1994) vist gælder for den ældre del af den private udlejningssektor.

Udviklingen i den private udlejningssektor i England har været karakteriseret ved, at en stadigt større del af udlejerne frem til ophævelsen af huslejereguleringen i 1989 kom til at bestå af privatpersoner med få ejendomme, som ofte boede i ejendommene eller havde dem som et bierhverv. Samtidig forlod de større mere professionelle udlejere i stigende grad sektoren, og de, der fortsatte med at investere, havde i højere grad kortsigtet spekulation som motiv frem for langsigtet indtjening. Studier fra lande som Sverige, Tyskland og Australien viser et tilsvarende mønster med en dominans af små ikke-professionelle investorer i den private udlejningssektor.

De forskellige undersøgelser viser også, at der kan være mange forskellige motiver for at investere i boligudlejningsejendomme. Der kan både være forskellige økonomiske motiver og en række andre motiver. I det tidligere danske studie blev således identificeret 6 forskellige typer af motiver for investering i private udlejningsejendomme: Langsigtede økonomiske motiver, Kortsigtede økonomiske motiver, Spekulative økonomiske motiver, Byggemotiver, såkaldte 'ejendomsmotiver' og ' Sociale motiver' med målsætninger om at yde god boligservice til venner og familie eller til særlige målgrupper.

### **De private udlejningsboligers vilkår og rolle på det danske boligmarked**

På samme måde som i mange andre lande er den private udlejningssektor i Danmark blevet reduceret i de seneste årtier – både absolut og især som andel af boligmassen. Årsagerne hertil er dels, at der ikke er bygget så meget nyt privat udlejningsbyggeri og dels, at eksisterende boliger er omdannet til andre ejerformer eller nedrevet.

Der er flere mulige forklaringer på denne udvikling, bl.a. at boligefterspørgslen kan have ændret sig. Men de to væsentligste faktorer må antages at være reguleringen af den private udlejningssektor og forskellene mellem denne og andre boliger med hensyn til beskatning og subsidiering.

Den private udlejningssektor i Danmark har haft en forringet konkurrenceevne, fordi den ikke har opnået den samme direkte eller indirekte subsidiering gennem skattesystemet som de øvrige ejerformer. Konsekvensen af denne skæve subsidiering af ejerformerne har været, at nybyggede private udlejningsboliger har haft svært ved at konkurrere med andre ejerformer.

En beregning i registerundersøgelsen (Skifter Andersen 2007) giver et skøn på, at op til 200.000 private udlejningsboliger er underlagt reglerne om omkostningsbestemt husleje. Mere end 80 pct. af de private udlejningsboli-

ger i København mv. er underlagt reguleringen. I det øvrige Hovedstadsområde er det ca. 60 pct. og i de tre største provinsbyer 57 pct. I kommuner med byer under 15.000 indbyggere er det kun 13 pct. som berøres af reguleringen.

I Lejelovskommissionens betænkning fra 1997 blev der peget på en række konsekvenser af reguleringen. For det første, at huslejerne i de regulerede boliger ikke svarede til markedsprisen, hvorfor der ikke var sammenhæng mellem boligkvalitet og pris. Det skønnedes, at lejen i gennemsnit lå 40 pct. under markedslejen, og at en ophævelse af reguleringen ville medføre værdistigninger på 40 mia. kr. (1996 priser). Desuden pegedes på ulemper som kødannelser, indlåsnings effekter og reduceret mobilitet, at udlejerne formodedes at have et reduceret incitament til vedligeholdelse, utilstrækkelig forbedringsaktivitet, og udhuling af kapitalafkastet til ejerne. Beregninger gennemført af Statens Byggeforskningsinstitut for Kommissionen viste dog, at boligudlejningsejendomme i perioden 1977-94 havde haft et rimeligt afkast, men at dette primært skyldtes kapitalgevinster og rentefald i perioden.

Siden Lejelovskommissionens betænkning er sket to væsentlige ændringer. For det første er det indført, at nyrenoverede lejligheder undtages fra reguleringens bestemmelser om omkostningsbestemt husleje (§5, stk. 2 i Boligreguleringsloven). For det andet blev der i midten af 90'erne indført en kapitalgevinstbeskatning af private udlejningsejendomme af nettoværdistigningen (værdistigning minus forbedringsinvesteringer mv.). Beskatningen medfører en nedsættelse af afkastet af private udlejningsejendomme, fordi kapitalgevinsterne, der er en væsentlig del af afkastet, beskæres.

#### *Den private udlejningssektors rolle*

Registeranalysen af den private udlejningssektor (Skifter Andersen 2007) viste, at der er ca. 450.000 private udlejningsboliger i Danmark. Heraf er kun 245.000 egentlige boliger i egentlige udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger. De øvrige er enten uden køkken, er udlejede ejerboliger – enten enfamiliehuse eller ejerlejligheder –, eller ligger i tofamiliehuse eller som enkeltboliger i erhvervsejendomme mv. De private udlejningsboliger ligger fortrinsvis i ældre ejendomme.

Beboerne er oftest enlige og en del af dem er udenfor arbejdsmarkedet eller har lavere indkomst. Den private udlejningssektor har dog ikke samme sociale profil, som den almene sektor. Der er en høj boligomsætning i private udlejningsboliger – mere end dobbelt så høj som gennemsnittet for alle boliger og også en del højere end de almene boligers. Den hurtige omsætning er en følge af, at mange af beboerne kun bor kort tid i boligerne.

De private udlejningsboliger spiller en langt større rolle på boligmarkedet end deres andel af boligbestanden angiver. 34 pct. af alle husstandsflytninger går således til private udlejningsboliger. De spiller en endnu større rolle for flyttende enlige og unge. Sektoren har især stor betydning for husstande med et akut boligbehov, som børn, der flytter hjemmefra, studerende, og par der flytter sammen eller bliver skilt.

#### **De private udlejere og deres ejendomme**

Vi ved fra undersøgelser i andre lande (se Skifter Andersen 1998 og 2007) og fra den tidligere danske undersøgelse af ældre ejendomme (Skifter Andersen 1994), at en meget stor del af de private udlejere er privatpersoner, som har nogen få boliger og ejendomme og har udlejning som bierhverv.

For at få en karakteristik af de private udlejere er de i spørgeskemaet bedt om at karakterisere sig selv som en af følgende kategorier af ejere:

1. Privat person med ejendomme som hovederhverv
2. Privat person med ejendomme som bierhverv
3. Ejendomsselskab med boligejendomme som hovederhverv
4. Ejendomsselskab med erhvervsejendomme som hovederhverv
5. Selskab med anden erhvervsvirksomhed som hovederhverv

6. Selvejende fond eller stiftelse
7. Pensionskasse, bank eller forsikringsselskab mv.
8. Byggevirksomhed

Undersøgelsen viser, at de professionelle udlejere spiller en større rolle end de gjorde i en tidligere undersøgelse af ældre ejendomme for mere end 10 år siden. Der er også en del udlejere, der driver ejendomme som bierhverv, men de har en mindre del af boligerne.

En meget stor del af udlejerne – 40 pct. – er således privatpersoner med udlejning som bierhverv. De ejer imidlertid få og små ejendomme og har derfor kun 14 pct. af ejendommene og 8 pct. af boligerne. Man kunne forvente, at mange af dem er personer, som har haft ejendommene i mange år, men det gennemsnitlige købsår for deres førstkøbte ejendom er i gennemsnit 1990, hvilket er senere end for gennemsnittet af udlejere. Dette tyder på, at der fortsat er privatpersoner, som investerer i private udlejningsejendomme.

Professionelle udlejere med udlejning som hovederhverv – enten privatpersoner eller ejendomsselskaber – udgør kun 35 pct. af ejerne, men har 52 pct. af ejendommene og 53 pct. af boligerne.

Pensionskasserne mv. må også forventes at være professionelle udlejere. De udgør et meget lille antal, men har mange og store ejendomme. Antallet, som indgår i undersøgelsen er dog så lille, at der er stor usikkerhed på tallene. Når man på grundlag af undersøgelsen kan regne sig frem til, at de ejer 18 pct. af boligerne er dette tal nok en overvurdering.

Andre selskaber, som ejer udlejningsejendomme, er ejendomsselskaber med erhvervsudlejning som hovederhverv, der har meget få boligejendomme og boliger, virksomheder med helt andre hovederhverv og byggevirksomheder. Virksomheder med andre hovederhverv udgør 8 pct. af ejerne, men har forholdsvis få og små ejendomme, og har derfor kun 3 pct. af boligerne. Det er ofte ejendomme, som de har haft i mange år, hvorfor de nok relativt sjældent har investeret i de seneste år.

Der er kun 2 byggevirksomheder med i undersøgelsen, som har få ejendomme og boliger, og som er købt inden for de seneste 10 år.

Den sidste gruppe er de selvejende fonde og stiftelser mv., der udgør 7 pct. af ejerne og har 10 pct. af boligerne. De har mange boliger pr. ejer og relativt store ejendomme, der er erhvervet for mange år siden – i gennemsnit er første ejendom købt i 1930.

### **Motiver for investering i private udlejningsboliger**

Af afgørende betydning for, hvordan udlejerne driver deres ejendomme, kan være, hvilke motiver de har haft for at erhverve dem. I surveyen er respondenterne blevet spurgt om, hvad deres væsentligste motiver har været for at erhverve deres boligejendomme. De er blevet bedt om at rangordne de tre vigtigste motiver blandt følgende muligheder:

1. Ønskede selv at bo i ejendommen
2. Ønskede at disponere over boliger til børn eller familie
3. Ønskede at bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed
4. Ønskede at bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper
5. Ønskede selv at bruge ejendommen til erhvervsformål
6. Ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene
7. Fik ejendommen ved arv eller lignende
8. Købte ejendommene for at drive forretning med boligudlejning
9. Købte ejendommene som investeringsobjekter
10. Andet

Undersøgelsen viser, at økonomiske motiver har været de væsentlige for køb af udlejningsejendomme, men at det også har været væsentligt for mange ejere selv at kunne benytte ejendommene og at kunne tjene penge på at renovere dem.

For ca. en tredjedel af dem var investeringsmotiver det vigtigste. For en anden tredjedel har det været, at opnå beskæftigelse og en løbende indkomst ved boligudlejning. For de resterende har der været mange forskellige motiver. For hver femte har det på en eller anden måde været et motiv at gøre brug af ejendommene til forskellige formål. 9 pct. ville selv bo i den og 1 pct. have erhverv der, 3 pct. vil disponere over boligerne til børn eller familie, en pct. til ansatte og 7 pct. til brug for andre specifikke grupper. 5 pct. har købt ejendomme for at få beskæftigelse med byggearbejder. Endelig har 8 pct. fået ejendommene ved arv eller andre tilfældigheder.

Det er en meget stor del af ejerne – 62 pct. – som har haft investeringsmotivet som et af de tre vigtigste motiver og 47 pct. har haft indtjeningsmotivet. Men der er også 47 pct., for hvem ønsket om at anvende ejendommene til egne formål har været blandt de 3 væsentligste motiver. Desuden har 10 pct. ønsket beskæftigelse med byggearbejder.

Disse motiver varierer – som man kunne forvente – betydeligt mellem forskellige grupper af ejere. For de professionelle udlejere – både privatpersoner og selskaber – har forretningsmotivet været det væsentligste, men investeringsmotivet indgår også ofte blandt de vigtigste, samt beskæftigelse og indtjening med byggearbejder. Pensionskasserne mv. er også oftest drevet af investeringsmotivet, men for disse spiller det også en betydelig rolle, at boligerne kan lejes ud til medlemmerne. To ud af tre har dette som et af de 3 vigtigste motiver.

De små private ejere med udlejning som bierhverv har investeringsmotivet som det vigtigste motiv, mens muligheden for en løbende indkomst har relativt mindre betydning. En stor del af dem har ønsket selv at bo i ejendommen eller at skaffe bolig til børn eller familie. 12 pct. har fået deres ejendomme ved arv.

For de selvejende fonde mv. er det et meget vigtigt formål at kunne leje ud til specifikke grupper – det er ofte derfor fondene er oprettet, fx af fagforeninger. Mere end 60 pct. har dette som det vigtigste formål.

### Typen af udlejere

Med udgangspunkt i tidligere forskning er der foretaget en ny forenklet opdeling af ejerne, som i højere grad skal afspejle deres motiver for køb og drift af ejendomme. Ejerne er opdelt i følgende typer:

1. **Professionelle udlejere.** Dette er private ejere og selskaber, der har boligudlejning som deres primære erhverv med det hovedformål at få en løbende indtjening eller et godt langsigtet afkast af deres investeringer. Pensionskasser mv. regnes med til denne gruppe.
2. **Små investorer:** Privatpersoner og selskaber med udlejning som bierhverv og som ikke selv bruger ejendommene
3. **Brugere:** Privatpersoner og selskaber, som har erhvervet ejendommene for at bruge dem til egne formål
4. **Nonprofit udlejere:** Udlejere, hvis primære formål med at købe ejendommene har været at stille boligerne til rådighed for specifikke grupper, herunder ansatte og pensionskassemedlemmer.

De 'professionelle' udlejere er beregnet til at udgøre mindre end 40 pct. af udlejerne, men de har 75 pct. af boligerne og mere end 60 pct. af ejendommene. Den største gruppe af ejere er de 'små investorer' men de ejer kun 15 pct. af boligerne. 'Brugere' og 'nonprofit' udlejere er til sammen 20 pct. af ejerne, men de har kun 10 pct. af boligerne. Især de ejere, der har købt ejendommene for selv at bruge dem har kun et lille antal boliger – 1 pct.

Baseret på ejernes angivelse af, hvor deres ejendomme ligger, er det opgjort, at 65 pct. af boligerne i gennemsnit ligger i større byer og deres forstæder. De professionelle udlejere har i højere grad boliger i de større byer (80 pct.), mens de små investorer har flest boliger i mellemstore og mindre

byer. Brugerne ligger også oftest i de større byer, mens nonprofit udlejerne oftest er i de små byer.

#### *Typer af ejendomme*

Det er fortrinsvist de professionelle, der investerer i nybyggede ejendomme, men der er også enkelte af de små investorer, der gør det. Det er desuden en rimelig stor del af nonprofit udlejerne der har nye ejendomme. Det kan være fordi der er tale om ældreboliger eller kollegier.

Hver tredje ejer har fortrinsvist ejendomme i den ældre boligmasse, som ikke er underlagt huslejerreguleringen – enten fordi de er for små eller ligger i områder uden regulering. Det er de små investorer og især brugerne, der har sådanne ejendomme. Mellem 35 og 43 pct. af de fire ejertyper har fortrinsvist rene boligejendomme underlagt regulering. Især for de professionelle og de små investorer er det ofte ældre ejendomme med behov for fornyelse.

#### **Motiver for køb**

Der er forskelle mellem ejertyperne på, hvilke motiver der har været afgørende for deres køb af ejendommene.

De professionelle har primært købt ejendommene for at drive forretning med boligudlejning, men en del af dem også bare for at investere. Begge motiver indgår blandt de tre vigtigste for 70 pct. af udlejerne, og mindst et af dem er blandt de tre vigtigste motiver. Der er 11 pct. af de professionelle, for hvem forretning eller investering ikke har været det vigtigste motiv. Det er i stedet at få beskæftigelse med byggearbejder, at de har arvet den, eller haft andre formål med erhvervelsen.

De små investorer har i højere grad end de professionelle haft investeringsmotivet og sjældnere forretningsmotivet, hvilket hænger sammen med at udlejningsvirksomhed kun er en bibeskæftigelse for dem. En del af dem (14 pct.) har fået ejendommene ved arv ol. Nogle ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder – enten professionelt eller som gør-det-selv arbejde. Som et bimotiv (blandt det 2. og 3. vigtigste motiv) har det for ca. 20 pct. været at kunne disponere over ejendommen til egne formål.

Brugerne har – som ventet – købt ejendommene for at kunne bruge dem, men for små 40 pct. har investeringsmotivet også haft en vis betydning. Få af dem ser ejendommen som en forretning.

Endelig er hovedmotivet for nonprofitgruppen at kunne stille boliger til rådighed for bestemte grupper. Kun 10 pct. af dem har ansatte som primære målgruppe, men de indgår blandt de tre vigtigste motiver for små 20 pct. Kun for en lille gruppe er ejendommene også investeringsobjekter.

#### **Strategier for drift af ejendommene**

Tidligere undersøgelser har vist, at udlejere kan have mange forskellige typer af både økonomiske og ikke-økonomiske motiver for at købe og drive ejendomme.

I undersøgelsen er udlejerne blevet bedt om at rangordne, hvilke forhold der er vigtige for dem i driften af deres boligejendomme med følgende svarmuligheder:

1. At hver enkelt ejendom hvert enkelt år har økonomisk overskud eller balance
2. At de ejendomme, I ejer, som helhed giver overskud hvert enkelt år
3. At der på længere sigt er et afkast på ejendomsinvesteringerne, som mindst svarer til afkastet af andre investeringer
4. At der er mulighed for at få en kapitalgevinst når ejendomspriserne stiger
5. At der er mulighed for at øge ejendommens værdi ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen

6. At der er mulighed for at øge huslejeindtægterne ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen
7. At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud
8. At lejerne er tilfredse med at bo i ejendommen
9. At undgå konflikter med lejerne
10. Andet.

De to første strategier må forventes at være vigtige for de udlejere, som har en relativt kort økonomisk horisont, og som er afhængig af indkomster fra ejendommene – det gælder især den første.

Den tredje strategi er den langsigtede investeringshorisont, som man i økonomisk teori forventer er styrende for investeringer i udlejningsboliger.

Den fjerde strategi er den mere kortsigtede spekulationsstrategi, hvor kortsigtede ændringer i ejendomspriserne har betydning. 5. og 6. kan kobles til byggemotivet, men kan også være et led i en langsigtet investeringsstrategi.

Punkt 7 kan opfattes som et udtryk for et ejendomsmotiv – at det i sig selv er vigtigt for ejeren at ejendommen er pæn og velholdt – men det kan også være et led i en udlejningsstrategi, hvor der er brug for at tiltrække lejere.

Endelig kan punkt 8 og 9 fortolkes som et socialt motiv – at man driver ejendommene for lejernes skyld – eller igen at det er et led i udlejningsstrategien.

De kortsigtede økonomiske strategier har størst betydning for ejerne og dermed for driften af ejendommene. 27 pct. af ejerne styrer efter, at hver enkelt ejendom skal give overskud hvert år. og dette berører 37 pct. af boligerne. For 35 pct. af ejerne og 41 pct. af boligerne er det blandt de 3 vigtigste strategier. Det er således en betydelig del af den private udlejningsmasse, hvor man kan forvente, at investeringer først foretages når de giver løbende overskud fra dag 1. Dette må antages at være en hæmsko for investeringer i renovering af boligerne.

Lidt mindre begrænsende for investeringer er strategien, at den samlede ejendomsportefølje skal give et overskud hvert år. Dette har kun betydning for udlejere med få ejendomme. For 16 pct. af udlejerne er dette den vigtigste strategi og for 30 pct. er den mellem de tre vigtigste. Det er imidlertid en mindre del af boligerne, der berøres af denne strategi.

Den i økonomisk litteratur forventede strategi, at investeringerne giver et godt afkast på lang sigt, er kun vigtigste strategi for 15 pct. af ejerne og mellem de tre vigtigste for hver tredje. En lidt større andel af boligerne er berørt af strategien.

Muligheden for at opnå kapitalgevinster er kun vigtigste strategi for 3 pct. – dog blandt de 3 vigtigste for 18 pct. Det drejer sig om endnu færre boliger. Resultatet kan fortolkes som, at udlejerne relativt sjældent spekulerer i køb og salg af ejendomme afhængigt af prisændringer, hvilket underbygges nærmere nedenfor i afsnittet om hvilke faktorer, der kan få udlejerne til at købe og sælge ejendomme.

For i alt 10 pct. af udlejere – vel primært de der har byggemotiver – er vigtigste strategi at opnå enten øgede huslejeindtægter eller øget ejendoms-værdi ved at forny ejendommene. For mange flere er dette et af de tre vigtigste motiver. Resultaterne tyder på, at en del ejere – af forskellige grunde – ser renovering af ejendomme som en god investering. Det kan være fordi de økonomiske vilkår for renovering generelt er gode i de store byer med pres på boligmarkedet (strategien forekommer oftest i disse), eller det kan være, fordi ejeren også kan opnå en gevinst ved selv at stå for byggearbejdet. Analysen nedenfor af de såkaldte §5, stk. 2 renoveringer peger i retning af, at frisættelse fra huslejereguleringen også er et væsentligt motiv.

Der er imidlertid også en relativt stor andel af udlejerne, for hvem økonomiske strategier er mindre vigtige. For 13 pct. er det vigtigst, at ejendommen ser pæn ud og for 39 pct. er dette et af de tre vigtigste ting. For nogle af de,



der har det som anden eller tredje prioritering, kan det dog være et led i en udlejningsstrategi, der i sidste ende er økonomisk motiveret, eller i at øge eller bevare ejendommens værdi. Strategien er dog kun vigtigst i 9 pct. af boligerne og et af de tre vigtigste i hver fjerde bolig.

Den 'sociale strategi', at gøre lejerne tilfredse, er vigtigst for 12 pct. af ejerne, men en af de tre vigtigste for 43 pct. For en del af de sidste kan det igen være et led i en udlejningsstrategi, da den er vigtigst i mellemstore og mindre byer, hvor konkurrencen om lejerne er hårdere. Det er en lidt færre andel af boligerne, hvor denne strategi er vigtig. For nogle udlejere er det også vigtigt at undgå konflikter med lejerne (14 pct.).

#### *Sammenhængen mellem købmotiver og driftsstrategier*

Man må kunne forvente, at der er en sammenhæng mellem de motiver udlejere har haft for at købe deres ejendomme og de strategier, der styrer deres drift af dem. Som forventet er det løbende afkast af ejendommene vigtigst for de udlejere, der har erhvervet deres ejendomme for at drive forretning med dem, men det er alligevel kun for 54 pct., at overskud det enkelte år er vigtigste strategi. For 14 pct. er det langsigtede afkast afgørende, men der er også en del for hvem ikke-økonomiske strategier er de vigtigste.

For ejere, der har købt for at investere, er der lidt flere som også har det langsigtede afkast eller kapitalgevinster som strategi, men flere ser på det løbende afkast, og også her er der en del med ikke-økonomiske strategier som de vigtigste (17 pct.).

Blandt de, der har købt ejendommen for at få beskæftigelse med bygearbejder, er der som ventet relativt mange, som ønsker at øge ejendommens værdi ved renovering (26 pct. som vigtigste strategi). Men andre økonomiske strategier har også en stor betydning, selv om den er mindre end for de to ovennævnte grupper. Ikke-økonomiske strategier er desuden vigtigst for 27 pct. Man kan således ikke sige, at der her blot er tale om en gruppe 'hårde' spekulanter.

Der er visse forskelle mellem strategierne hos ejere, der har købt for selv at bruge ejendommene, og de der har erhvervet dem til at huse børn eller familie. De sidstnævnte er i langt højere grad fokuseret på økonomien – især det langsigtede afkast og kapitalgevinster. For disse ejere må det antages at købet af ejendommene i lige så høj grad ses som en investering som en mulighed for at skaffe boliger til familien. Også den gruppe af ejere, der har arvet deres ejendomme mv., er i relativt høj grad fokuseret på økonomiske strategier, selv om hver tredje har ejendommen eller lejerne som første prioritet. 17 pct. satser på mulighederne for bedre indtjening eller værdiforøgelse ved renovering af ejendommene.

Udlejere, som har erhvervet ejendommene for at udleje til specifikke grupper som ældre, studerende, fagforeningsmedlemmer, pensionskassemedlemmer etc., er først og fremmest fokuseret på lejerne og på ejendommene (i alt 66 pct. med vigtigste strategi).

#### *Administrationen af ejendommene*

En del af ejerne administrerer ikke selv deres ejendomme, men har overladt dette til en administrator. De strategier, som forfølges, kan være afhængig af, i hvor høj grad en professionel administrator er inde i billedet.

I gennemsnit har ca. hver fjerde ejer overladt administrationen til andre. Dette berører imidlertid 37 pct. af boligerne. Ejere, der ikke selv administrerer, er sjældnere interesseret i kapitalgevinster og mere i det langsigtede afkast. De vil desuden oftere forny ejendommene, men er sjældnere fokuseret på ejendommens udseende, og at lejerne er tilfredse. Derimod er det væsentligt oftere, at de vil undgå konflikter med lejerne.

#### *Forskelle mellem ejertyper*

De forskellige ejertyper har forskellige driftsstrategier.

De professionelle har en mere langsigtet økonomisk strategi end de øvrige ejertyper, men den kortsigtede økonomi har også stor betydning. Som man kunne forvente er det især de små investorer med begrænset likviditet, der har en kortsigtet strategi med ønske om, at hver ejendom giver løbende overskud.

Kapitalgevinster er sjældent den vigtigste strategi for de professionelle, men dog blandt de tre vigtigste for 18 pct. Det er også de professionelle, som oftest har renovering som den vigtigste strategi (i alt 14 pct.) og for en stor del af dem (i alt ca. 46 pct.) er det en af de tre vigtigste mål at gøre det enten for at øge indtjeningen eller værdien af ejendommene. For en del af de professionelle er det imidlertid også ret vigtigt, at ejendommene ser pæne ud (27 pct. blandt 3 vigtigste) og at lejerne er tilfredse (30 pct.).

De små investorer lægger lidt mindre vægt på, at ejendommene er pæne, men noget mere på, at lejerne er tilfredse. De er sjældnere interesseret i renovering, men det er dog 34 pct. af dem, der har det som en af de tre vigtigste strategier.

Ejendomsbrugerne er, som forventet, mest orienteret mod ejendommens udseende og lejernes tilfredshed, men størsteparten af dem lægger også vægt på god likviditet og på afkast på kort og lang sigt. De har som en høj prioritet at undgå konflikter med lejerne, som de ofte bor sammen med.

Endelig er der 'nonprofit' selskaberne, der som vigtigste strategi har andre ting end de, der er valgmuligheder i spørgeskemaet, idet 50 pct. har sat kryds ved andet. Det er formentlig deres formål mht. at huse bestemte befolkningsgrupper, der er tænkt på. Men det kan aflæses, at økonomiske motiver spiller en meget lille rolle for denne gruppe og at likviditeten kun er vigtig for et mindre tal – formentlig fordi de øvrige henter nogle af deres midler fra andre kilder end huslejeindtægter.

## **Udlejningsstrategier og deres betydning for den private udlejningssektors sociale rolle**

### *Forhold som er vigtige ved udlejning*

I undersøgelsen er udlejerne spurgt, om der er særlige forhold, som de lægger vægt på, når boligerne udlejes, og hvordan de vil rangordne dem. Der var følgende svarmuligheder

1. Nej, lægger ikke vægt på særlige forhold ved udlejningen
2. Ja, at I kender den nye lejer
3. Ja, at der ikke er risiko for manglende lejebetaling
4. Ja, at de nye lejere ikke har sociale problemer, som kan skabe gener for de øvrige lejere
5. Ja, at nye og gamle lejere kan komme godt ud af det med hinanden
6. Ja, at de nye lejere holder lejligheden i god stand
7. Ja, at lejerne er stabile og ikke flytter igen for hurtigt

Flertallet af udlejere har en udlejningsstrategi. Kun 17 pct. af ejerne har ikke nogen særlige udlejningsstrategier. Men der er meget store forskelle på, hvilken strategi forskellige typer af udlejere anvender. Mens de økonomisk orienterede udlejere ved deres valg af lejere lægger vægt på at undgå sociale problemer og risici for manglende lejeindtægter, så lægger brugerne og nonprofit selskaber mere vægt på at kende lejerne og have et godt forhold til dem.

For et mindretal på ca. 20 pct. er det vigtigt at kende den nye lejer på forhånd, det gælder især i de større byer. De vigtigste forhold ved udlejningen er, at lejerne ikke har sociale problemer, og at der ikke er risiko for manglende lejebetaling, dvs. at lejerne er økonomisk solide. Blandt de sekundære forhold er det også vigtigt, at lejerne passer på lejlighederne og holder dem i god stand. Lidt mindre vigtigt, men dog af betydning for hver fjerde er det, at

lejerne er stabile. Der er også en del, som mener, det er vigtigt at lejerne kommer godt ud af det indbyrdes. Der er ikke væsentlige forskelle på udlejningsstrategierne i større og mindre byer på trods af forskellene i markedssituation og regulering.

Der er imidlertid en del forskelle mellem de fire ejertyper. De professionelle lægger i lidt højere grad vægt på ikke at få sociale problemer, at der ikke er risiko for manglende legebetaling og at man får lejere, der passer på lejlighederne, men mindre vægt på, at de er stabile. For de professionelle er et højere gennemtræk af lejere mindre væsentligt, blot de betaler husleje og holder lejlighederne i god stand.

De små investorer lægger mere vægt på stabilitet, og at lejerne passer på lejlighederne, lidt mindre på sociale problemer og risici for manglende leje.

For ejere, der selv bruger ejendommene, er det vigtigste at kende de nye lejere, og at lejerne kommer godt ud af det med hinanden – måske fordi de selv bor i ejendommen. Det er også vigtigere for dem, at lejerne er stabile.

Endelig er det væsentligste for nonprofit udlejerne, at de kender indflytterne, hvilket kan have sammenhæng med, at de ofte skal opfylde bestemte kriterier for at få adgang. Det har meget lidt betydning her, om lejerne er gode til at passe på deres boliger, har sociale problemer eller ikke kan betale huslejen.

#### *Hvordan organiseres udlejningen?*

På grund af huslejereguleringen antages det i almindelighed, at der er kø ved de private udlejningsboliger, og at størsteparten af dem ikke formidles åbent via markedet. Det kan ikke bekræftes af denne undersøgelse.

Ejerne er spurgt hvordan de finder nye lejere, med følgende valgmuligheder:

1. Fra en venteliste
2. Ved at tilbyde de ledige boliger til en bestemt gruppe
3. Gennem venner og bekendte
4. Gennem annoncer
5. Andet

Undersøgelsen viser, lidt overraskende, at den almindeligste fremgangsmåde ved udlejning er gennem annoncer. Der er desuden mange, som har anført 'Andet'. Dette kunne evt. skyldes, at folk selv henvender sig til udlejerne, men at de ikke fører venteliste. Det er få udlejerne, som har en venteliste. Lidt flere finder lejerne blandt venner og bekendte.

Lidt overraskende er desuden, at der ikke er de store forskelle på fremgangsmåden i de store byer og i det øvrige land, men det kan skyldes, at en større del af boligerne i de større byer er kommet op på et relativt højt huslejeniveau. Der er kun lidt færre i de mindre byer, som benytter annoncer og lidt flere bruger venner og bekendte.

Der er heller ikke store forskelle mellem de professionelle og de små investorer, men de sidstnævnte bruger oftere annoncer. Brugere finder relativt oftest lejerne blandt venner og bekendte – hvilket kan have sammenhæng med, at dette ofte var begrundelsen for at købe ejendommene. Non-profit udlejerne vælger som regel fra en bestemt gruppe af personer eller fra en venteliste.

#### *Målgrupper for udlejningen*

Udlejerne kan vælge at udleje bredt til alle, der melder sig, eller satse på bestemte målgrupper. I undersøgelsen er der spurgt: Hvilke befolkningsgrupper satser I mest på at udleje jeres boliger til? Følgende grupper kunne vælges – evt. flere samtidigt.

1. Ikke nogen bestemt gruppe

2. En særligt afgrænset gruppe, fx medlemmer af pensionskasse, fagforening eller andet
3. Jeres familie og bekendte mv.
4. Unge
5. Ældre
6. Familier med børn
7. Enlige eller par uden børn
8. Lejere med jævne indkomster
9. Lejere med gode indkomster

Størsteparten af udlejerne har ikke udpeget en bestemt målgruppe. Det gælder især i de mindre byer, hvor der måske heller ikke er så store muligheder for at prioritere blandt de boligsøgende. Ellers er det oftest unge og ældre eller enlige og familier med jævne indkomster, der er målgrupperne.

Unge er en målgruppe for ca. 20 pct. af udlejerne – især i de større byer. Ca. 10 pct. satser på de ældre. Ellers er det oftere enlige eller par uden børn og lejere med jævne indkomster, der er målgruppen. Det er sjældent familier med børn og lejere med gode indkomster.

Der er ikke markante forskelle mellem målgrupperne for de første tre ejertyper bortset fra, at ejendomsbrugerne oftere har familie og venner som målgruppe. De små investorer satser lidt oftere på enlige og par uden børn end de professionelle gør. Det er sjældent, at nonprofit udlejerne ikke har en målgruppe. For 20 pct. af dem er det unge og for 17 pct. er det ældre. I 60 pct. af tilfældene gælder andre specifikke kriterier.

#### *Grupper, som man gerne vil undgå*

Udlejerne er også spurgt, om der er nogen befolkningsgrupper, som de helst ikke vil udleje til. De blev bedt om blandt følgende grupper at afkrydse de grupper, det er meget vigtige for dem at undgå, men ikke de der er mindre vigtige.

1. Nej ikke nogen grupper
2. Familier med sociale problemer/misbrug
3. 'Rockertyper'
4. Familier med mange børn
5. Bofællesskaber – flere der deler lejligheden
6. Unge
7. Indvandrere
8. andre

Undersøgelsen viser, at udlejerne er mere bevidste om, hvem de ikke vil udleje til, end hvilke specifikke grupper de helst vil udleje til. Kun 20 pct. af udlejerne har ikke nogen forbehold overfor grupper, som de helst ikke vil udleje til. Det er først og fremmest 'rockertyper' – personer som man måske forventer er voldelige og støjende –, samt familier med problemer/misbrug. En del udlejerne er heller ikke interesserede i børnefamilier – måske fordi lejlighederne er for små. Det samme kan være begrundelse for, at man ikke ønsker personer, som deler lejlighed som bofællesskaber.

18 pct. vil helst undgå indvandrere. Tallet indikerer, at der er nogle udlejerne, som diskriminerer indvandrere, således som resultaterne i undersøgelsen af indvandres bosætning (Skifter Andersen 2006) tydede på. Det er især blandt de udlejerne, som selv bruger ejendommene, og derfor kommer tættere på beboerne, at der er mange der ikke ønsker indvandrere. De professionelle og nonprofit selskaberne er sjældnere negative overfor at modtage indvandrere.

Derimod er det relativt oftere de professionelle, som fravælger problemfamilier. Rockertyper fravælges oftest af små investorer og af brugerne. Nonprofit selskaberne har sjældnere end de øvrige forbehold overfor bestemte grupper.

### *Strategier for at undgå tomme lejligheder*

I store dele af landet må det forventes at være rimeligt nemt at udleje de private udlejningsboliger, der er underlagt huslejereguleringen, fordi huslejerne er under markedsniveau. Men der har i de seneste par år været problemer med udlejningen af private udlejningsboliger i områder, hvor ejerboligpriserne ikke er steget i samme takt som vækstområderne.

Respondenterne blev spurgt i undersøgelsen om de gør en særlig indsats for at holde på gode stabile lejere, og hvis ja at rangordne de tre vigtigste indsatsområder af følgende:

1. Nej
2. Holder igen med huslejeforhøjelser
3. Holder ejendommene pæne og rene
4. Tilbyder forbedringer af boligerne
5. Giver lejerne lov til at fremleje deres boliger
6. Tilbyder lejerne muligheder for at rokere til mere passende lejligheder
7. Andet

De fleste udlejere har en strategi for at holde på gode stabile lejere, især i de mindre byer hvor der er en hårdere konkurrence for de private udlejningsboliger. Det er de mere økonomisk orienterede udlejere – de professionelle og især de små investorer, der oftest gør noget for at holde på lejerne.

Det væsentligste virkemiddel er, at holde ejendommene pæne og rene. Det anvendes især af de professionelle og relativt sjældnere af brugerne.

Hver femte udlejer holder igen med huslejeforhøjelser, og dette er – som man skulle forvente - noget mere almindeligt i de mindre byer, men det gælder også for 17 pct. af udlejerne i de større byer. Det kan være boliger, der af forskellige grunde ikke er underlagt den omkostningsbestemte husleje. Det er især brugerne og nonprofit selskaberne, der oftest gør dette.

Relativt få udlejere bruger, at tilbyde forbedringer til lejerne. Forbedringer er åbenbart ikke et attraktivt tilbud for lejerne. Det kan hænge sammen med, at det er relativt dyrt for lejere at få forbedringer sammenlignet med beboere i ejerboliger, der kan få rentefradrag og har muligheder for eget eller sort arbejde. Det er oftest nonprofit selskaberne og de professionelle, der forsøger sig med forbedringer.

Tilbud om mulighed for fremleje eller rokering mellem boliger bruges sjældent som lokkemad for de stabile lejere. Dette kan måske undre, da man kunne forvente, at det er en relativt billig måde at nedsætte fraflytning, som jo er høj i private udlejningsboliger.

### *Aktioner mod tomme lejligheder*

For private udlejere kan det betyde en væsentlig forringelse af det økonomiske udbytte, hvis lejligheder står tomme i kortere eller længere perioder, og i nogle tilfælde kan det være forbundet med direkte tab.

I undersøgelsen er spurgt om følgende: Hvis der er lejligheder, som I ikke kan leje ud i en bestemt ejendom, vil I så:

1. Afvente udviklingen – ikke gøre noget specielt
2. Spare på driftsudgifter og vedligeholdelse af ejendommen
3. Sætte huslejen ned i de tomme boliger
4. Sætte huslejen ned i alle boliger
5. Forbedre de tomme boliger
6. Forbedre ejendommen som helhed

Generelt er det oftest de professionelle udlejere og i de større byer, at udlejerne vil reagere på tomme lejligheder ved at forbedre boligerne eller sætte huslejen ned.

Undersøgelsen viser, at en stor del af udlejerne ikke vil gøre noget særligt, hvis de får tomme lejligheder, men afvente udviklingen. Desuden har 10 pct. ikke svaret på spørgsmålet. Det kan afspejle, at langvarige udlejningsproblemer kun har været et begrænset problem for de fleste udlejere, hvorfor problemstillingen ikke har været aktuel for de fleste. Lidt uventet er det, at det især er i de mindre byer, at man ikke har en politik overfor udlejningsproblemer. Dette kan hænge sammen med, at der især er mange mindre investorer i de mindre byer, og det oftest er disse, som ikke har en politik overfor tomme lejligheder (6 pct.). De professionelle er den gruppe, der oftest har tænkt over dette.

Det oftest nævnte tiltag er, at forbedre de tomme boliger (47 pct.). Det er især i de større byer, at dette påtænkes (53 pct.), mens udlejerne i de mindre byer gør det noget sjældnere (37 pct.). Dette må antages at hænge sammen med de meget forskellige økonomiske vilkår i de større og i de mindre byer, hvor mulighederne for at tjene investeringerne hjem er meget mindre i de sidste. Desuden er det især de professionelle, der vil forbedre boligerne, og disse opererer oftere i de store byer.

Næsten hver fjerde vil forbedre ejendommen som helhed for at bekæmpe tomme lejligheder. Det er også især de professionelle og i de større byer, at dette er tilfældet. Det er sjældnest brugerne, der hellere vil forbedre de enkelte boliger.

Kun 15 pct. af udlejerne vil sætte huslejen ned i de tomme boliger, og næsten ingen vil gøre det i hele ejendommen. Også her er det de professionelle, der vil reagere på denne måde på udlejningsvanskeligheder, og det er især i de større byer.

### **Hvad påvirker køb og salg af private udlejningsejendomme**

Som udgangspunkt må det forventes, at investeringer i private udlejningsejendomme er bestemt af, i hvor høj grad investorerne kan forvente et afkast, som kan konkurrere med andre investeringer. Det må også forventes, at udlejerne vil reagere på kort- eller langsigtede ændringer i de økonomiske forudsætninger for private udlejningsejendomme, og de ændringer disse skaber i forventninger om afkast.

Private personers og selskabers køb og salg af udlejningsejendomme er imidlertid påvirket af mange forskellige økonomiske og ikke-økonomiske faktorer – det gælder ikke mindst på det danske regulerede boligmarked. Det er fx blevet påpeget i international litteratur (se fx Scanlon og Whitehead 2006), at der er betydelige transaktionsomkostninger, som tenderer at begrænse, i hvilket omfang ejere af udlejningsejendomme på kortere sigt vil reagere på ændringer i de økonomiske forudsætninger. Desuden er det meget svært at sammenligne afkastet fra ejendomsinvesteringer med andre investeringer.

I Scanlon og Whiteheads undersøgelse blandt engelske investorer blev de vigtigste faktorer, som påvirker afkast og investeringsadfærd, identificeret som: udviklingen i ejendomspriserne, ændringer efterspørgslen efter udlejningsboliger, ændringer i beskatning og ændringer i renteniveauet. Deres undersøgelse viste, at de vigtigste begrundelser for at øge investeringerne var 'stabilt eller lavt renteniveau' eller 'støt stigende priser', mens ændringer for alternative investeringer, som faldende aktiekurser, kun motiverede et begrænset antal (21 pct.) for at købe flere ejendomme. Den vigtigste begrundelse for at sælge var 'stigende renteniveau' eller forringelse af investorens personlige økonomi. Faldende priser eller stigende aktiekurser havde kun begrænset betydning.

I denne undersøgelse er udlejerne blevet spurgt, om de vil købe eller sælge deres ejendomme og hvorfor. De er desuden blevet spurgt om, hvilke ændringer, der kunne få dem til at sælge eller købe flere ejendomme.

*Ønsker om køb og faktorer, der betinger dette.*

Respondenterne er spurgt, om de vil købe flere ejendomme og under hvilke betingelser. Svarmulighederne var:

1. Nej, vil ikke købe - Ingen af de nævnte forhold har betydning
2. Ja, vil købe under alle omstændigheder
3. Ja, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger øges i lokalområdet, og det bliver nemmere at finde nye lejere
4. Ja, hvis ejendomspriserne forventes at stige i de kommende år
5. Ja, hvis renteniveauet falder
6. Ja, hvis afkastet af alternative investeringsmuligheder i fx aktier og obligationer bliver mindre
7. Ja, hvis lejefastsættelsen bliver fri – huslejereguleringen afskaffes

Undersøgelsen viser, at ændrede økonomiske vilkår for de private udlejningsejendomme på kort sigt kun har en begrænset betydning for, om udlejerne vil købe nye ejendomme. Det har dog en vis effekt, hvis huslejereguleringen ophæves.

En stor del af udlejerne – 43 pct. – vil ikke under nogen omstændigheder købe flere ejendomme. Det er især i de mindre byer, at dette er tilfældet (55 pct.), mens det kun er en tredjedel af udlejerne i de større byer. To ud af tre brugere og nonprofit selskaber vil ikke købe flere ejendomme, mens det kun gælder for hver fjerde professional og for 45 pct. af de små investorer.

De fleste udlejere vil kun købe flere ejendomme under forudsætning af, at der sker ændringer i vilkårene. Kun 18 pct. vil købe flere ejendomme under alle omstændigheder – heraf 22 pct. i de store byer og 12 i de små. Der er flest professionelle, som vil købe, men det er alligevel kun hver tredje, som vil gøre det under alle omstændigheder. Der er meget få i de øvrige ejertyper, som vil købe under alle omstændigheder.

Den ændring, som kan få flest til at investere, er en ophævelse af huslejereguleringen. Men det er alligevel kun 18 pct., som kan ændre holdning til køb, hvis dette sker. Det er især de professionelle (23 pct.) og i de større byer (22 pct.). De øvrige mulige ændringer har hver for sig kun begrænset betydning. Det er mest de små investorer, som er påvirkelige overfor øget efterspørgsel efter udlejningsboliger (10 pct.) og i de mindre byer. Ændringer i afkastet på alternative investeringsmuligheder kan kun påvirke 8 pct. af de professionelle og 9 pct. af de små investorer. Faldende renteniveau påvirker kun 5 pct. – mest i de større byer.

#### *Ønsker om salg og årsager hertil*

Respondenterne er spurgt, om de ønsker at sælge nogle af deres ejendomme og hvad årsagerne er. Der var følgende valgmuligheder:

1. Skal ikke bruge ejendommen mere til egne oprindelige formål
2. Har brug for pengene til andre formål, fx forbrug, afdrag på gæld eller erhvervsvirksomhed
3. Ønsker at investere pengene i andet end udlejningsejendomme, fordi det forventede fremtidige afkast af ejendommene er for dårligt.
4. Ønsker at sælge for at investere i andre boligejendomme
5. Faldende efterspørgsel giver tomme lejligheder
6. Ejendommene giver driftsmæssigt underskud
7. Det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet
8. Andet

28 pct. af udlejerne vil gerne sælge en eller flere af deres ejendomme, men der er mange forskellige grunde til dette, og en af de vigtigste er at frigøre midler til køb af andre ejendomme. Der er således ikke meget der tyder på, at de private udlejere er på vej ud af markedet.

Det er dog især de professionelle, der gerne vil sælge (38 pct.), mens brugerne sjældent vil. Salgsønskerne er størst i de mindre byer.

For nogle er det ikke økonomiske forhold, som er afgørende for ønsker om salg. 4 pct. skal ikke bruge ejendommene mere og 2 pct. har brug for at

realisere pengene til andre formål. Det gælder især for brugere og nonprofit selskaber.

Den væsentligste årsag til salg er, at man ønsker at udskifte sine ejendomme med andre (10-13 pct.). Det vil sige, at man ikke flytter sine investeringer ud af boligsektoren, men blot omfordeler dem. Dette gælder især for de professionelle, men ikke for brugere og nonprofit selskaber. Det administrative besvær i forhold til udbyttet er væsentligste grund for 8 pct. og en af de 3 væsentligste for 14 pct. Det gælder i lige høj grad for professionelle og små investorer, selv om man skulle forvente, at de sidste ville være mest følsom overfor dette forhold.

Det er kun få der vil sælge, fordi de direkte kører med underskud på ejendommene. Men 5 pct. har som vigtigste motiv, at det forventede afkast er for dårligt (10 pct. som et af de tre vigtigste). Tre pct. nævner desuden udsigten til faldende efterspørgsel – i mindre byer er det 6 pct.

#### *Hvem vil man sælge til*

Der er kun en begrænset køberkreds for private udlejningsejendomme. Nogle ejendomme – fredede eller nyere ejendomme – kan udstykkes som ejerlejligheder. Alle ejendomme kan sælges til lejerne, hvis de danner en andelsboligforening. De senere års stigende priser på andelsboliger har gjort det mere attraktivt for lejerne at købe deres bolig fra udlejeren, hvis de kan få den til det prisniveau, som gælder for udlejningsejendomme. Det er derfor blevet lettere for udlejerne at sælge til lejerne og måske også til højere priser. Endelige kan ejendommen sælges til en anden udlejer eller til en virksomhed, der ønsker at bruge den til egne formål.

Udlejerne er spurgt om, hvem de forventer at sælge ejendomme til, hvis et salg besluttet med følgende svarmuligheder:

1. Til lejerne som andelsboligforening
2. Til lejerne som ejerlejligheder
3. Til andre personer eller selskaber, som (driver) vil drive udlejningsvirksomhed
4. Til en anden virksomhed
5. Andet

På trods af de senere års ændringer på ejendomsmarkedet er det fortsat forventningen hos de fleste, at andre udlejere vil købe deres ejendomme ved et evt. salg. Kun 7 pct. ser andelsboligforeninger dannet af lejerne, som vigtigste købergruppe, men den er nævnt som en mulighed af hver femte udlejer. Det er fortrinsvist i de større byer, at man regner med at sælge til lejerne. Det er oftere de professionelle end de små investorer. 5 pct. regner med at kunne sælge til andre virksomheder.

#### *Ændringer, der kan øge salget af ejendomme*

Som nævnt i indledningen til dette kapitel må man forvente, at ændringer i de økonomiske vilkår for private udlejningsejendomme vil kunne få flere udlejere til at sælge deres ejendomme.

I undersøgelsen er spurgt om, hvilke ændringer der vil kunne få respondenterne til at sælge en eller flere af ejendommene. Der var følgende valgmuligheder:

1. Vil ikke sælge
2. Vil sælge under alle omstændigheder
3. Vil sælge, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger falder i lokalområdet
4. Vil sælge, hvis renteniveauet stiger
5. Vil sælge, hvis der er udsigt til stagnerende ejendomspriser i nærmeste fremtid
6. Vil sælge, hvis der er udsigt til faldende ejendomspriser



## 7. Vil sælge, hvis andre investeringsmuligheder giver et bedre afkast.

Tallene i undersøgelsen viser, at udlejerne kun relativt sjældent kan forventes at ville reagere på forringende vilkår for investeringer i de private udlejningssektor ved at sælge ejendommene, og kun hvis der bliver væsentligt større afkast på andre investeringsmuligheder.

Ca. halvdelen af udlejerne vil således ikke sælge uanset hvilke ændringer, der kan forekomme. Det gælder især brugerne (72 pct.) og nonprofit selskaberne (62 pct.), men også 40 pct. af de professionelle. Det er især i de større byer, man ikke vil sælge.

Til gengæld er de, der kan motiveres til at sælge, relativt stærkt påvirkelige af mulighederne for at få en bedre forrentning af deres midler ved alternative investeringer. Hver fjerde vil således sælge, hvis andre investeringsmuligheder kan give et bedre afkast. Det gælder især de professionelle, som også er den gruppe, der har de bedste muligheder for at kunne sammenligne ejendomsinvesteringer med andre investeringer. Brugere og nonprofit selskaber er sjældnest modtagelige for bedre investeringsmuligheder.

Faldende efterspørgsel har kun betydning for 7 pct. og stagnerende eller faldende priser for 6 pct. Men respondenterne har måske tænkt, at dette ikke er et problem så længe ejendomsinvesteringer fortsat kan konkurrere med andre investeringer. Meget få lader sig påvirke af renteniveauet.

### **Ejendomsøkonomi**

Undersøgelsen giver mulighed for at belyse økonomien i private udlejningsejendomme, og hvordan denne varierer mellem forskellige typer af ejere og ejendomme. For hver ejer er udtrukket en tilfældig ejendom, for hvilken ejerne er blevet bedt om at give oplysninger om økonomien i ejendommen og ejendommens værdi mv. Resultaterne fra surveyen er blevet vægtet med det antal ejendomme, som ejes af den pågældende ejer, for at resultaterne af analysen tilnærmelsesvis kan repræsentere alle private udlejningsejendomme (med 3 eller flere boliger).

#### *Markedssituationen for ejendommene*

Udlejerne er blevet spurgt om en vurdering af markedssituationen i det område, hvor den udvalgte ejendom ligger. Der var 3 svarmuligheder:

1. Ledige boliger kan nemt lejes ud uden annoncering
2. Boliger kan normalt lejes ud, men ofte skal der annonceres for at finde lejere
3. Der er vanskeligheder med at finde nye lejere og stor risiko for lejertab

Undersøgelsen viser, at det er i relativt få private udlejningsejendomme, at der er problemer med udlejningen, men i en stor del af dem er det i dag nødvendigt at annoncere for at finde lejere.

For 48 pct. af ejendommene kan boligerne udlejes uden annoncering. For andre 35 pct. kan boligerne normalt lejes ud, men det kræver annoncering. Endelig er det kun 6 pct. af ejendommene, hvor der er udlejningsproblemer (7 pct. har ikke svaret).

Små halvdelen af ejendommene ejes af professionelle og ca. 40 pct. af små investorer. Brugere og nonprofit selskaber har kun 8 og 5 pct. af ejendommene. 60 pct. af dem ligger i større byer og forstæder.

Det er især de små investorer, der har problemer med udlejning, og det er, som man kunne forvente, især i mindre byer. Nonprofit selskaber og brugere kan oftest leje ud uden annoncering – nonprofit selskaber sikkert fordi de ofte har en fast målgruppe, brugerne fordi de har små ejendomme og lejer ud til deres netværk. De små investorer kan sjældnest leje ud uden annoncering. Det er især i de større byer, at annoncer ofte ikke er nødvendige.

Der er også forskel på udlejningssituationen for ejendomme af forskellige størrelse, hvilke har sammenhæng med at de større ejendomme oftere ligger i større byer og er ejet af professionelle udlejere. De store ejendomme har således sjældnere udlejningsproblemer end de mindre. Det er især ejendomme med 6-10 boliger som ofte har svært ved at leje boligerne ud.

#### *Ledige boliger*

Undersøgelsen tyder på, at kun ca. 2 pct. af de private udlejningsboliger står ledige. Dette er et meget lavere tal, end hvad der har været tilfældet i andre lande med en friere lejefastsættelse (se fx Skifter Andersen 1994). Det er især i mindre byer og små ejendomme, at ledigheden er højere, mens den er lavere i de større byer og i de store ejendomme. Det er oftest nonprofit selskaberne, der har ledige boliger, mens de professionelle sjældnere har det. Brugerne har stort set ikke uudlejede boliger.

#### *Huslejeindtægterne*

Der findes ikke aktuel statistik over huslejerne i private udlejningsboliger, idet Danmarks Statistiks sidste indsamling af data var i 1999. Der findes imidlertid nogle tal indsamlet af Ejendomsforeningen Danmark i Dansk Ejendomsindeks. Dette er baseret på data fra en række af de store professionelle udlejere. Tallene fra DEI viser, at Hovedstadsregionen – trods mere omfattende regulering – alligevel er kommet op på et højere niveau end provinsen med ca. 20 pct. højere huslejer. Denne undersøgelse viser, at huslejeniveauet i boliger ejet af professionelle udlejere er 12 pct. højere end gennemsnittet.

Både DEIs tal og denne undersøgelse tyder på, at der i faste kroner er sket stigninger i huslejeniveauet i private udlejningsejendomme i de senere år. Gennemsnitshuslejen i 2006 er beregnet til ca. 800 kr. pr. m<sup>2</sup>.

Huslejen i ejendomme ejet af små investorer ligger mere end 30 pct. under gennemsnittet, og huslejen er endnu lavere i ejendomme ejet af brugerne. Kun nonprofit selskaberne har højere lejeindtægter.

Som ventet er lejen højere i de større byer og mindre end gennemsnittet i de mindre (-28 pct.). De højeste huslejer findes ikke i de nyeste ejendomme, men i de ældste. De billigste boliger er fra perioden 1940-59 (-34 pct.) og fra 1960-70 (-34 pct.).

#### *Driftsøkonomi*

Til brug for en analyse af ejendommenes driftsøkonomi er følgende data indsamlet:

- Samlede huslejeindtægter 2005 for hhv. bolig og erhverv i ejendommene (de undersøgte ejendomme har max. 20 pct. erhvervsareal)
- Driftsudgifter ekskl. vedligeholdelse 2005
- Udgifterne til løbende vedligeholdelse i 2005
- Investering i forbedringer i 2005

Der er en utrolig variation i de økonomiske forhold i udlejningsejendomme, dels fordi huslejeniveauet er forskelligt, men også fordi der er en stor variation på udgiftssiden – store forskelle mht. driftsudgifter og vedligeholdelse. Der er en systematisk variation mellem forskellige ejertyper, større og mindre byer, opførelsesår og ejendomme med forskellig størrelse. Især er der store forskelle mellem ejendomme med forskellig markedssituation. Som en følge heraf er der også store forskelle på det økonomiske resultat før skat, og det paradoksale er, at det ikke er de ejere og ejendomme, der har de største huslejeindtægter, der har de største overskud. Stort overskud ser derimod ud til i højere grad at hænge sammen med lavere omkostninger – især til vedligeholdelse.

Driftsudgifterne er beregnet til ca. 350 kr. pr. m<sup>2</sup>, men de varierer meget mellem forskellige typer af udlejere og ejendomme. De små investorer har

de laveste udgifter, hvilket formentligt hænger sammen med, at en del af dem selv administrerer og bidrager med eget arbejde. De professionelle bruger dobbelt så meget pr m2. Langt de højeste driftsudgifter har dog non-profit selskaberne, hvilket kan skyldes, at de ofte har boliger for særlige grupper med særligt omfattende service (fx ældre). Driftsudgifterne er højest i de større byer og i de ældste og de største ejendomme.

Vedligeholdelsesudgifterne ligger på i gennemsnit 222 kr. pr m2, men har en endnu større variation. De professionelle bruger flest penge på vedligeholdelse – mere end 3 gange så meget som de små investorer og seks gange så meget som brugerne. Det kan dog tænkes at en del af disse to grupper udfører vedligeholdelse ved gør-det-selv arbejde. Også nonprofit selskaberne bruger væsentligt færre midler end de professionelle.

Vedligeholdelsesudgifterne er mere end tre gange under landsgennemsnittet i de mindre byer. Dette afspejles i, at der bruges mindre til vedligeholdelse i områder, hvor det er sværere at finde lejere. Det er især, hvor der kan udlejes uden annoncering, at man også vedligeholder.

Det er især i de ældste ejendomme før 1940, at vedligeholdelsesudgifterne er højere, men der er også en del udgifter i ejendomme fra 1960-70. Det er først og fremmest i de store ejendomme, at der bruges penge på vedligeholdelse.

Som en følge af disse variationer i indtægter og udgifter er der også en variation i hvor stort et overskud udlejerne har på ejendommene. Det gennemsnitlige resultat før skat ligger på 250 kr. pr. m2. Det er de små investorer, der har den højeste indkomst på 374 kr. pr. m2 på trods af deres lavere huslejeniveau. De professionelle får lidt mindre - 270 kr. Brugere har en lav indkomst fra ejendommen (180 kr.) og nonprofit selskaberne har direkte tab. En af årsagerne til dette underskud er lejetab. Men selv hvis de kunne eliminere dette ville de alligevel have underskud på ejendommene. Det er imidlertid de små investorer, som har de største lejetab og som ville kunne forbedre deres indkomster væsentligt, hvis de kunne eliminere dette.

På trods af de lavere huslejer i de mindre byer er det alligevel her, at man realiserer det største overskud. Overskuddet er størst på de nyere ejendomme og mindst på de ældste. Det er de små ejendomme, som indtjener mest, og det er ofte i ejendomme, hvor boligerne ikke er helt nemme at leje ud – det kan være fordi lejen her ligger tæt på markedslejen.

Undersøgelsen peger i retning af, at det især er de professionelle, der investerer i forbedringer i ældre ejendomme i de større byer og især i de mindre ejendomme. Det er især ejendomme med et lavere huslejeniveau, som har kunnet udlejes uden annoncering.

#### *Ejendomsværdi og værdistigninger*

Ejerne er i undersøgelsen blevet bedt om at vurdere ejendommens salgsværdi pr. 1.1.2006. De er desuden blevet bedt om at skønne, hvor meget værdien er steget i de foregående 5 år målt i kr. På grundlag heraf er beregnet en gennemsnitlig salgsværdi og en værdistigning pr m2 for forskellige ejendomme og ejergrupper. De beregnede tal må tages med et vist forbehold, fordi der er tale om skøn fra respondenterne og et relativt lille antal respondenter (296).

Der er en meget stor variation i ejendommens værdi afhængig af beliggenhed, ejertype, opførelsesår og markedssituation og værdistigninger og meget tyder på at disse forskelle er øget i de senere år, fordi der også er meget stor variation i, hvor meget ejendommene er steget i værdi.

Den gennemsnitlige salgsværdi pr. 1.1.2006 er beregnet til ca. 15.000 kr. pr. m2. Til sammenligning var prisen på ejerlejligheder i 4. kvartal 2005 21.000 kr. pr. m2. Dette tyder på, at de private udlejningsejendommers priser har halet godt ind på ejerlejlighedernes i de senere år.

Der er væsentlige forskelle på salgsværdien i de større og mindre byer. I de mindre byer er den kun små 5.000 kr., mens den er 18.000 kr. i de større byer.

De små investorer har væsentligt billigere ejendomme end de professionelle. Nonprofit selskaberne har også højt vurderede ejendomme.

Som man kunne forvente er de nyeste ejendomme nogle af de dyreste. Men de ældste ejendomme, som ofte ligger i bykernerne af de større byer, har en endnu højere værdi og noget højere end ejendomme fra perioden 1940-70. De største ejendomme har desuden den højeste værdi pr. m<sup>2</sup>. Ejendomme med udlejningsvanskeligheder er væsentligt billigere end de øvrige ejendomme.

Salgsværdien af ejendommene som helhed er skønnet til at være blevet øget med 76 procent i perioden 2001-2005 i forhold til værdien i 2001, svarende til en gennemsnitlig prisstigning pr. år i perioden på 12 pct.

Stigningerne har været lidt større i de større byer (12 pct. pr. år), men også pæne i de mindre byer (11 pct.). De professionelle har haft noget højere stigninger på ca. 14 pct. pr. år, mens de øvrige ejertypers ejendomme er steget noget mindre – det gælder især brugernes (5 pct.). Det er de store ejendomme, der er steget mest, og det er især ejendomme, hvor boligerne let kan lejes ud (uden annoncering). Ejendomme, der kræver annoncering for at leje ud har haft en mindre stigning, og ejendomme, der direkte har vanskeligheder med udlejningen, har haft meget små stigninger.

### Afkast af ejendomsinvesteringerne

Der kan anvendes forskellige metoder til at beregne afkast på investeringer i ejendomme. I denne undersøgelse beregnes det direkte afkast og det totale afkast for forskellige typer af ejendomme. Ved beregning af totalafkast anvendes den gennemsnitlige værdistigning pr. år for de sidste fem år. Følgende tal er beregnet:

- Bruttoafkast = huslejeindtægter/salgsværdi
- Nettoafkast før skat = (huslejeindtægter – driftsudgifter i vedligeholdelsesudgifter)/salgsværdi (det Direkte afkast)
- Totalt afkast før skat = nettoafkast + beregnet prisstigning (Gennemsnit for de sidste 5 år)

Undersøgelsen viser, at den løbende drift af private udlejningsejendomme kun giver et lavt nettoafkast, men at de senere års prisstigninger har medført, at der alligevel har været et godt totalt afkast. Som et gennemsnit for alle ejendommen er beregnet et bruttoafkast på 6 pct. og et nettoafkast på 2 pct., samt et totalt afkast på 14 pct.

Dansk Ejendomsindeks – som primært omfatter de store professionelle udlejere – har beregnet nettoafkastet på boligejendomme til 3,1 pct. for 2006. De har desuden beregnet et totalt afkast på 21 pct.

I denne undersøgelse er der målt et mindre totalt afkast for de professionelle, men tallene kan ikke helt sammenlignes, da vi tager udgangspunkt i den gennemsnitlige prisstigning de sidste fem år, mens DEI formentlig indtager den konkrete skønnede prisstigning for 2006. De små investorer har et højere nettoafkast (4 pct.) end de professionelle, hvilket skyldes en kombination af højere nettoindtægter og lavere ejendomsværdier. Dette højere afkast er til dels opnået ved, at de små investorer afholder væsentligt mindre vedligeholdelsesudgifter, så afkastet kan være opnået ved en forringelse af ejendommene. Det er måske derfor, at det totale afkast for de små investorer er mindre end for de professionelle, fordi værdistigningerne er mindre. Brugere og nonprofit selskaberne har generelt et meget lavere afkast både for det direkte afkast og for det totale.

I de større byer har nettoafkastet været ret lavt (1,4 pct.), mens det har været højt i de mindre byer (7,5). Det skyldes en kombination af både større nettoindtægter (bl. a. som følge af væsentlig mindre vedligeholdelse) og mindre ejendomsværdi. Også det totale afkast har været lidt større i de mindre byer. Nettoafkastet har været mindst i de største ejendomme (0,6 pct.),

men disse har alligevel opnået et gennemsnitligt totalt afkast pga. større prisstigninger.

Det er de ejendomme, der lettest kan lejes ud, der har fået det højeste nettoafkast – højere end ejendomme, som kræver annoncering. Ejendomme med udlejningsproblemer har både et lavt nettoafkast og et meget lavt totalt afkast.

### **Huslejerreguleringens betydning**

Størsteparten af ejendommene i denne undersøgelse er omfattet af reglerne i boligreguleringsloven vedrørende omkostningsbestemt husleje. Dette betyder, at der er begrænsninger på huslejen, som i større eller mindre omfang kan ligge under markedsniveauet. Det må især forventes, at det er ejendommene i de større byer, der ville kunne få en højere husleje ved en fri lejefastsættelse.

#### *Reguleringens omfang*

I registerundersøgelsen af den private udlejningssektor (Skifter Andersen 2007) blev antallet af potentielt regulerede boliger opgjort til 210.000. En del af disse boliger kan imidlertid være kommet ud af reguleringen ved hjælp af reglerne i boligreguleringslovens §5, stk. 2 om gennemgribende renoveringer. Målt i forhold til antallet af boliger i ejendomme med 3 eller flere boliger er det mere end 80 pct., som potentielt er underlagt reguleringen.

Ifølge denne undersøgelse er ca. halvdelen af ejendommene underlagt reglerne om 'Omkostningsbestemt husleje'. Men det er især de store ejendomme, hvorfor andelen af boligerne er noget større.

De professionelle har flest regulerede ejendomme (62 pct.), mens de små investorer har flest uregulerede ejendomme (42 pct.). Brugere og nonprofit selskaber har endnu færre regulerede ejendomme (22 og 33 pct.).

De regulerede ejendomme ligger fortrinsvist i de større byer og er opført i perioden 1940-59. Der er færre regulerede ejendomme blandt de ældste ejendomme, selv om det stadig er halvdelen af disse. Der er mange regulerede blandt de største ejendomme, men det er ejendomme med 11-20 boliger som oftest er regulerede (88 pct.).

Man kunne forvente, at regulerede ejendomme med lavere huslejer er nemmere at leje ud. Undersøgelsen bekræfter dette, idet boliger, som udlejes uden annoncering oftest er regulerede. Ejendomme med udlejningsvanskeligheder er derimod oftest uregulerede.

#### *Forventninger til lejestigninger ved frigivelse af regulerede huslejer*

En af årsagerne til et lavt direkte afkast på private udlejningsejendomme er, at huslejerne er regulerede. Vi har spurgt de udlejere, som har ejendomme underlagt reguleringen, hvor meget de tror, at huslejerne ville kunne sættes op i den aktuelle ejendom, hvis reguleringen blev ophævet.

I forbindelse med Lejelovskommissionens arbejde i midten af 1990'erne blev skønnet, at huslejerne i gennemsnit ville stige med 40 pct. ved en ophævelse af reguleringen (Lejelovskommissionen 1995). Udlejernes vurderinger i denne undersøgelse ligger på et noget lavere niveau, idet de i gennemsnit vurderer, at de regulerede lejer kun vil stige ca. 10 pct. 30 pct. af udlejere med regulerede ejendomme mener ikke, at der vil blive nogen stigninger og 38 pct., at de højst vil være på 10 pct. Kun 5 pct. tror, at huslejerne vil stige mere end 40 pct.

Der kan være tre årsager til, at disse forventninger er noget lavere end Lejelovskommissionens. Den ene er, at Kommissionens beregninger kan være forkerte. Den anden, at udlejerne har svært ved at vurdere potentialet i en afregulering, og den tredje at huslejerne af forskellige grunde er steget en del i perioden siden da og kommet nærmere på et markedsniveau. En af årsagerne hertil kan være mulighederne for §5, stk. 2 renoveringer, som vi ser på nedenfor.

Der er ikke de store forskelle mellem de professionelle og de små investorerers vurderinger af stigningerne, selv om der er store forskelle på huslejeniveauet i deres ejendomme. Brugere er den gruppe, som har de største forventninger, men de har også det laveste udgangspunkt.

De forventede stigninger er mindst i de mindre byer (5 pct.) og størst for de største ejendomme, der i forvejen har de højeste huslejer. Forventningerne er også højest i de ejendomme, der er lettest at udleje.

#### *Omfanget af §5, stk2. renoveringer*

Ifølge §5, stk. 2 i Boligreguleringsloven kan en udlejer ophæve reglerne om omkostningsbestemt leje for en bolig, hvis den undergår en såkaldt 'gen-nemgribende forbedring'.

Undersøgelsen peger i retning af, at der er foretaget et betydeligt antal af §5 renoveringer i de private udlejningsejendomme. Det må derfor forventes, at reglerne har haft en betydelig effekt for huslejudviklingen i og prisstigningerne på private udlejningsejendomme i de senere år. Reglerne har betydet, at der i en vis udstrækning er sket en afregulering af sektoren.

I 18 pct. af ejendommene er mere end halvdelen af boligerne renoveret, og da det især er i de største ejendomme, det er sket, er det 14 pct. af boligerne, som er renoveret. I de regulerede ejendomme er andelen beregnet til 28 pct. af boligerne. Når der forekommer uregulerede ejendomme, som har gennemført §5 renoveringer, må der være tale om ejendomme, som på denne måde er kommet helt ud af reguleringen.

Det er lidt oftere de professionelle, som har brugt §5, men de små investorer har også ofte brugt ordningen. Det er i de større byer, i mindre ejendomme og i de ældste ejendomme. Det er sjældent sket i ejendomme, hvor der er vanskeligheder med udlejningen, men oftest hvor der skal annonceres for at finde lejere. Det sidste er sandsynligvis fordi huslejerne i de renoverede boliger er blevet høje.

#### *Virkninger for huslejeniveauet af §5, stk2. renoveringer*

Der er en klar forskel i lejeniveauet mellem de §5 renoverede og de øvrige ejendomme. Det er først og fremmest ejendomme, hvor mere end halvdelen af boligerne er renoveret, at lejeniveauet ligger væsentligt højere end gennemsnittet. Dette skyldes til dels, at det er ejendomme, som fortrinsvist ligger i de større byer. Det er især blandt de ældste ejendomme, at ejendomme med mange §5 renoveringer har højere husleje. Det gælder også for de nyeste ejendomme, men antallet af ejendomme her er lille og tallene usikre.

#### *Virkninger for driftsstrategier*

En del af forskellene mellem regulerede og uregulerede ejendomme har sammenhæng med at de har forskellige fordeling på ejertyper, beliggenhed og størrelse. Men samlet set er driften af ejendommene under regulering i væsentlig højere grad fokuseret på ejendommens afkast på længere sigt og mindre på den kortsigtede økonomi i form af enten årligt overskud eller kapitalgevinster. Der er større fokus på at øge ejendommens værdi og indtjening ved fornyelse, men mindre på, at ejendommen skal se pæn ud.

#### *Virkninger på udlejningsstrategier*

I de regulerede ejendomme lægges meget mere vægt på at kende de nye lejere på forhånd, på at de ikke har sociale problemer og på at de holder lejligheden i god stand. Dette afspejler, at man i de regulerede ejendomme har flere muligheder for at vælge blandt flere boligsøgende. Udlejerne har også oftere udpeget grupper, som de foretrækker som lejere. De ønsker relativt oftere lejere med gode indkomster (selv om det kun er 11 pct.).

De regulerede ejendomme har lidt oftere ventelister og finder lejerne gennem venner og bekendte. Men alligevel er det næsten lige så almindeligt i de regulerede ejendomme som i de uregulerede at finde lejerne gennem annoncering.

#### *Virkninger for ønsker om køb og salg af ejendomme*

Der er ikke større tilbøjelighed til at sælge blandt ejere af de regulerede ejendomme end blandt ejere af uregulerede. Andelen af ejendomme, hvor ejeren ønsker at sælge, er næsten den samme blandt de regulerede og uregulerede. Men begrundelserne er lidt forskellige. Der er en del flere ejere af regulerede ejendomme, som vil sælge, fordi det forventede fremtidige afkast er for dårligt (6 pct.), fordi ejendommene giver driftsmæssigt underskud (8 pct.), eller fordi det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet (11 pct.). Væsentligt færre end i de regulerede ejendomme er bange for faldende efterspørgsel.

Flere ejere af regulerede end uregulerede ejendomme vil sælge til andelsboliger (15 pct. af de der vil sælge), men langt størsteparten med regulerede ejendomme vil dog sælge til andre private udlejere (68 pct.).

Der er heller ikke færre ejere, der vil købe nye ejendomme, blandt udlejere af regulerede ejendomme. Tværtimod vil flere gerne købe.

Der er således væsentligt færre blandt ejere af ejendomme med regulering, som ikke vil købe under nogen som helst omstændigheder, og der er næsten lige så mange som blandt de uregulerede, der vil købe under alle omstændigheder. Det kan hænge sammen med, at der er relativt flere ejendomme under regulering ejet af professionelle udlejere, som oftere ønsker at investere mere i ejendomme. Men resultatet tyder ikke direkte på, at udlejere med regulerede ejendomme har mistet lysten til at købe flere ejendomme.

Til gengæld er der flere af disse udlejere, som kun vil købe flere ejendomme, hvis reguleringen afskaffes (21 pct.). Andre vil kun købe, hvis afkastet på alternative investeringer som aktier og obligationer falder (19 pct.).

#### *Virkninger for ejendommenes økonomi*

Økonomien er i gennemsnit væsentlig anderledes i de regulerede ejendomme set i forhold til de uregulerede, men det hænger meget sammen med at de har forskellig beliggenhed og ejertyper.

Der er højere indtægter på de regulerede ejendomme, men samtidigt anvendes der også flere penge til driftsudgifter og til vedligeholdelse. Der er således ikke noget der tyder på, at de regulerede ejendomme vedligeholdes for lidt. Det er nærmere i de uregulerede ejendomme, at vedligeholdelsen kan være for lille. De små driftsudgifter i de uregulerede ejendomme kan skyldes, at de oftere lejes af små investorer, som selv klarer en del af driften. En anden forklaring kan være, at man i de regulerede ejendomme ikke har incitament til at holde driftsudgifterne nede, da man kan vælte driftsudgifterne over på lejerne via reglerne i den omkostningsbestemte husleje.

Som et resultat af de højere udgifter er det økonomiske resultat før skat væsentligt lavere i de regulerede ejendomme. Derudover afholdes der flere forbedringsudgifter, hvilket bl. a. kan skyldes de mange §5, stk. 2 renoveringer. Som en følge heraf ser det ud til, at der investeres flere penge i de regulerede boliger i disse år, end der tjenes ved driften.

Når økonomien alligevel har hængt sammen skyldes det værdistigninger på ejendommene. I gennemsnit er værdien af de regulerede ejendomme steget med 16 pct. pr. år i årene 2001-2005, hvilket er væsentligt mere end de er steget i de uregulerede ejendomme, som oftere ligger i mindre byer.

### **Behovet for forbedring og vedligeholdelse**

I forbindelse med undersøgelsen er udlejerne blevet stillet tre spørgsmål om behovet for forbedring og vedligeholdelse i den udvalgte ejendom.

#### *Behovet for vedligeholdelse*

Til spørgsmålet: Hvordan er behovet for vedligeholdelse og udskiftning af nedslidte bygningsdele i ejendommen? Var det opstillet tre svarmuligheder:

- a) Ikke noget særligt behov for opretning og vedligeholdelse
- b) Et vist behov for opretning og vedligeholdelse

c) Stort behov for opretning og vedligeholdelse

Undersøgelsen tyder på, at den private udlejningssektors vedligeholdelsesproblemer er blevet væsentligt formindskede i de senere år. I 58 pct. af ejendommene, som indeholder 66 pct. af boligerne, er der angivet, at der ikke er noget særligt behov for vedligeholdelse og opretning. Det er således kun i 42 pct. af ejendommene med 34 pct. af boligerne, at der i en eller anden udstrækning er et vedligeholdelsesbehov. Kun i 4 pct. af ejendommene (og en tilsvarende andel boliger) angives et stort behov.

De små investorer har de – efter eget udsagn – bedst vedligeholdte ejendomme, de professionelle de næstbedste. Der er de største vedligeholdelsesbehov i ejendomme eget af nonprofit selskaber. Ejendommene i de mindre byer og i de uregulerede områder er de bedst vedligeholdte. Det er især ejendomme opført 1960-70, som mangler vedligeholdelse og de mindre og mellemstore ejendomme. De store ejendomme er de bedst vedligeholdte.

Ejendomme, som kræver annoncering for at blive udlejet, har oftere behov for vedligeholdelse end både de, der kan udlejes uden annoncering, og de der har udlejningsproblemer.

*Behovet for bygningsforbedringer*

Til spørgsmålet: Er der behov for forbedringer af bygningen som helhed (fx installationer, klimaskærm mv.)? var der tre svarmuligheder

1. Ikke noget særligt behov
2. Et vist behov for forbedring
3. Et stort behov for forbedring

Der er behov for bygningsforbedringer i næsten en tredjedel af de private udlejningsejendomme – især i ejendomme, som ikke ejers af professionelle udlejere og i ejendomme, som nemt kan udlejes.

I 68 pct. af ejendommene med 78 pct. af boligerne mener udlejerne ikke, at der er noget særligt behov for forbedring af bygningerne. Der er således 32 pct. af ejendommene med 22 pct. af boligerne, der har et eller andet behov for bygningsforbedringer. I kun 2 pct. af ejendommene er angivet et stort behov.

De professionelle har de mindste behov for bygningsforbedringer – de små investorer og brugerne har det lidt oftere. Nonprofit selskaber har de største behov.

Der er ikke forskelle på behovet i mindre og større byer, men det er lidt større i de regulerede ejendomme set i forhold til de uregulerede. Det er de ældste ejendomme og ejendomme fra 1960-70, der har de største behov, og de mindste og de største ejendomme. Endelige er der større behov for forbedringer i de ejendomme, som lejes ud uden annoncering.

*Behov for boligforbedringer*

På spørgsmålet: Er der behov for forbedringer eller modernisering indenfor i boligerne (fx af bad og køkken mv.)?, var der følgende svarmuligheder

1. Ikke noget særligt behov
2. Et vist behov for forbedring
3. Et stort behov for forbedring i nogle boliger, ikke i andre
4. Et stort behov for forbedring i alle boliger

Der er stadig et vist behov for forbedringer i private udlejningsboliger, men kun i få boliger er der et stort behov, og kun i få ejendomme trænger alle boliger meget til forbedring. Behovet er størst i de større byer og i de regulerede ejendomme.

Ifølge BBR mangler 13 pct. af de private udlejningsboliger enten køkken, bad, wc eller tidssvarende varme (se Skifter Andersen 2007). Udlejerne i



denne undersøgelse mener, at der i 44 pct. af ejendommene er et eller andet behov for renovering af boligerne. Det er ejendomme med 35 pct. af de private udlejningsboliger. Det er dog kun i 2 pct. af ejendommen, at der angives et stort behov i alle boliger i ejendommen, mens 8 pct. mener, at der i nogle af boligerne er et stort behov, men ikke i alle.

De små investorer mener oftest at der ikke er noget behov i deres ejendomme, men 11 pct. har et stort behov i enten nogle eller alle lejligheder. Der er et behov i tre ud af fire ejendomme ejet af nonprofit selskaber, men til gengæld er det kun et mindre behov i de fleste af deres ejendomme.

Det største boligforbedringsbehov findes i de større byer og i de regulerede ejendomme, samt i ejendomme med vanskeligheder med udlejningen.

#### *Kendskabet til byfornyelsesloven og planer om at bruge den*

Gennem byfornyelsesloven kan private udlejere få støtte til renovering af deres ejendomme, og der kan gives støtte til lejerne til nedbringelse af huslejestigninger ved forbedringer.

Størsteparten af udlejerne kender byfornyelsesloven – især de professionelle og de der har dårlige ejendomme. Men det er især de små investorer og brugerne, der påtænker at bruge loven.

Udlejere, der ejer 70 pct. af ejendommene, har kendskab til loven. Det er især de professionelle, som kender den, mens det er under halvdelen af brugerne og nonprofit selskaberne. Kendskabet til loven er mindst i de mindre byer og i de uregulerede ejendomme.

De relativt få udlejere, der har ejendomme med et stort behov for forbedring og vedligeholdelse, kender næsten i alle tilfælde til loven. Men der er en del af de, der har ejendomme med kun et vist behov, som ikke kender den. Det er således kun 56 pct. i de ejendomme der har et stort behov for forbedring af nogle boliger i ejendommen, at man kender loven.

Udlejere med 8 pct. af ejendommene har planer om at bruge loven. Det er et relativt stort antal. Det er især en stor andel af de små investorer og brugerne, som gerne vil bruge loven, mens de professionelle sjældent vil, bl.a. fordi en del af dem (22 pct.) allerede har brugt loven. Den gruppe, der oftest har brugt loven er nonprofit selskaberne.

Der er stort set ingen udlejere i de mindre byer, som har planer om at bruge loven, og loven er også hidtil mest blevet brugt i de større byer. Det er især i de regulerede ejendomme, at man vil bruge den.

Der er ikke nogen tæt sammenhæng mellem planer om at bruge byfornyelsesloven og problemer med manglende forbedring og vedligeholdelse i ejendommene. Der er, som forventet, ikke nogen planer i ejendomme uden behov, men ellers er omfanget af planer næsten det samme for ejendomme med forskellige grader af problemer.

# Viden om privat boligudlejning

## Indledning

Formålet med dette afsnit er at opsummere noget af den eksisterende viden om privat boligudlejning, og på grundlag heraf formulere nogle forsknings-temaer for denne undersøgelse.

Vilkårene og mulighederne for den private udlejningssektor må ses i sammenhæng med, at de private udlejningsboliger er en del af et boligmarked, hvor de konkurrerer med andre ejerformer – i den private del af markedet først og fremmest med ejerboligerne. Vi vil i afsnittet derfor opsummere noget af den foreliggende mere teoretiske viden fra forskningslitteraturen om lejeboligers fordele og ulemper set i forhold til ejerboligen, herunder i hvor høj grad udlejningssektoren er i stand til at levere gode og attraktive bolig-ydelser til en konkurrencedygtig pris.

Vi vil dernæst se på nogle tidligere undersøgelser fra Danmark og andre lande af, hvem der investerer i private udlejningsejendomme, hvorfor og hvordan de gør det. Vi diskuterer til sidst, hvilken betydning boligpolitikken i Danmark kan tænkes at have – specielt reguleringen af de private udlejningsejendomme og beskatning af og subsidier til forskellige boligformer.

## Hvad betinger efterspørgslen efter udlejningsboliger?

I de fleste lande i Europa og Nordamerika har ejerboliger været den dominerende ejerform på boligmarkedet, og i nogle lande har udlejningsboliger kun været en marginal del af markedet. Desuden har socialt boligbyggeri i en del lande udgjort den største del af udlejningsboligerne, mens private udlejningsboliger, tilvejebragt på markedsvilkår, kun har været en lille del af den samlede boligforsyning. Udlejningsboligerne har desuden på mange måde afvejet fra ejerboligerne med hensyn til hustype, størrelse og kvalitet.

I den økonomiske forskningslitteratur om boligefterspørgsel har der kun i begrænset omfang været fokus på valg af ejerform, og hvorfor nogle husstande vælger at flytte i lejeboliger. Forskningen har oftest været rettet mod at konstruere modeller til forklaring af efterspørgslen efter boligservice i almindelighed eller efter forskellige egenskaber ved boliger, som størrelse, kvalitet og beliggenhed. Forklaringen på, hvorfor valg af ejerform ikke inkluderes er, at investering i ejerboliger teoretisk set ses som en beslutning, der tages uafhængigt af beslutninger om boligforbrug (Arnott 1977). At købe et hus ses som en investering, der kun afhænger af de forventede økonomiske afkast og risici, og som er en bedre investering end andre alternativer, fx aktier. Det grundlæggende synspunkt er, at boligservice og boligkapital er forskellige goder, som er uafhængige af hinanden og som handles på forskellige markeder, hvorfor boligefterspørgsel teoretisk set er upåvirket af valg af ejerform (Drud and Skak, Hendersson and Ionnides 1983).

I den virkelige verden er det imidlertid indlysende, at dette ikke er tilfældet. Der er store forskelle mellem egenskaberne ved hhv. ejerboliger og lejeboliger, og dette varierer i udstrakt grad mellem forskellige lande (Tabel 1). Desuden er der systematiske forskelle mellem karakteristika ved husstande som hhv. ejer og lejer. En af de sandsynlige forklaringer på dette er, at boligefterspørgslerne ikke ser beslutninger om boligforbrug og investering i ejerboliger som uafhængige.

Tabel 1 Boligmarkedets sammensætning på ejerformer i udvalgte lande

	Privat udlejning mv.	Sociale boliger*)	Ejerboliger	Andelsboliger	I alt
Danmark 1999	19	21	53	6	100
Tyskland 1998	51	6	39	4	100
England 2001	10	21	69		100
Norge 1995	19	4	63	14	100
Sverige 1990	20	25	40	15	100
Holland 2005	10	34	56		100
USA 1990	30	4	66		100

\*) Defineret som boliger med offentlig støtte og regler for tildeling af boliger. Kilder: Skifter Andersen 2002 og Skifter Andersen 2006b

Foruden forskelle i det langsigtede økonomiske resultat af at leje eller eje er der også en række andre forhold, som adskiller de to ejerformer. I det efterfølgende diskuteres årsagerne til, at efterspørgslen efter lejeboliger afviger fra efterspørgslen efter ejerboliger baseret på den relativt sparsomme litteratur om dette emne i Danmark og udlandet. De forklaringer, som diskuteres er:

1. Det økonomiske udbytte af investeringer i ejerboliger
2. Betydningen af likviditets- og lånebegrænsninger
3. Udgifter og besvær vedrørende drift og vedligeholdelse
4. Transaktionsomkostninger
5. Sikkerhed i boligsituationen, råderet over boligen og valgmuligheder
6. Forskelle i effektivitet i hhv. forsyningen af udlejningsboliger og ejerboliger – hvilken sektor kan mest effektivt tilvejebringe boligservice med høj kvalitet og lave omkostninger?

### Det økonomiske udbytte af investeringer i ejerboliger

Hvis forbrugerne ser beslutninger om investering i ejerbolig uafhængigt af beslutninger om boligforbrug burde valg af ejerform kun være afhængigt af det forventede økonomiske afkast ved at investere i sin egen bolig. Dette forventede afkast kan beregnes, som den kapitaliserede nuværdi af forskellen mellem værdien af den fremtidige boligservice, som man opnår, og de fremtidige udgifter, plus eventuelle kapitalgevinster. Det forventede kapitaliserede afkast kan beregnes som:

$$\text{Exp}(R) = PV_n(hs - ts - mc - oc) - P_0 + P_n / (1+i^n) - T,$$

$PV_n$  = den tilbagediskonterede værdi over  $n$  år af værdien af boligservice ( $hs$ ) minus skat ( $ts$ ) minus vedligeholdelsesudgifter ( $mc$ ) minus andre udgifter ( $oc$ ),  $P_0$  er købsprisen og  $P_n$  den forventede pris ved salg år  $n$ .  $i$  er den reale rente som kunne opnås ved alternative investeringer, som også anvendes ved tilbagediskonteringen af de fremtidige indtægter og udgifter.  $T$  er nutidsværdien af transaktionsomkostningerne ved køb og salg af ejendommen. En anden måde at sammenligne de økonomiske vilkår for ejere og lejere er at beregne de såkaldte 'user costs' målt over et antal år (Lunde og Hvidt 1998, Socialministeriet 2006). User costs for ejerboliger er beregnet som de faktiske udgifter inklusive kapitaludgifter minus kapitalgevinster.

Værdien af den boligservice ( $hs = p * Q$ , hvor  $Q$  er kvaliteten af boligen og  $p$  prisen pr enhed af boligservice), som ejerne kan opnå fra deres bolig, burde teoretiske set svare til den leje, som ville kunne opnås for den samme bolig ved udlejning. Men der kan argumenteres for, at man af forskellige grunde opnår en lavere kvalitet  $Q$  ved at leje end ved at eje boligen. Der vil også nedenfor blive argumenteret for, at udlejede boliger tenderer at have en højere pris  $p$  end ejerboliger.

### *Kapitalgevinster*

Forventninger om stigninger i priserne på ejerboliger og kapitalgevinster som følge heraf kan i perioder have væsentlig betydning for valget af ejerform. Disse forventninger er meget afhængige af den aktuelle økonomiske situation og de senere års udvikling i boligpriserne. I perioder med højkonjunktur og stigende priser, som i Danmark i de sidste 10 år, er forventningerne høje, og de bliver højere jo længere en periode med vækst, som man oplever.

I det lange løb kan det af forskellige grunde forventes, at ejendomspriserne vil stige hurtigere end priserne i almindelighed. For det første er der en tendens til at byggeproduktionen siger hurtigere i pris end anden produktion – dels fordi det er et hjemmemarkedserhverv, der ikke kan outsources til lande med billigere arbejdskraft, og dels fordi produktiviteten ikke stiger så hurtigt i byggesektoren som i andre sektorer. Nybyggede boliger vil derfor stige hurtigere i pris end andre produkter, hvilket vil få afsmittende virkning på priserne i den eksisterende boligmasse. For det andet medfører øget urbanisering og øget økonomisk aktivitet i de store byområder en tendens til øgede jordpriser, som smitter af på ejendomspriserne. På samme tid mister udkantsområder befolkning og aktivitet med stagnerende eller faldende jordpriser til følge. Forventninger til kapitalgevinster varierer derfor meget mellem forskellige geografiske områder.

Betydningen af kapitalgevinster for konkurrencen mellem ejerboliger og udlejningssektoren afhænger imidlertid af, i hvor høj grad ejere af udlejningsejendomme også har forventninger om kapitalgevinster, og om dette betyder, at de vil acceptere et lavere lejeniveau, blot det samlede afkast inklusive gevinster matcher andre investeringsmuligheder. Hvis dette er tilfældet vil lavere huslejer medføre en forøget konkurrenceevne for udlejningssektoren, som i en vis udstrækning kompensere for ejernes gevinster. Der er nogle erfaringer fra USA, som har et tilnærmelsesvist ureguleret boligmarked, som tyder på, at huslejerne stiger relativt mindre i perioder med stærk økonomisk vækst (Skifter Andersen 1994). Der kan være to forklaringer på dette. Det kan være, fordi efterspørgslen i vækstperioder i højere grad svinger over mod ejerboliger og efterspørgslen efter lejeboliger falder. Dette gør udlejerne tilbageholdende med hensyn til at hæve huslejerne, fordi der er risiko for tomme lejligheder. Den anden forklaring kan være, at de almindelige ejendomsprisstigninger – specielt på jord – i vækstperioder, sikrer at udlejernes totale afkast (inklusive værdistigninger) er på niveau med andre investeringsmuligheder, hvorfor huslejestigninger ikke er så nødvendige.

### *Forskelle i beskatning af boligejere og udlejere*

Boligejeren er teoretisk set sin egen udlejer, men i de fleste lande har der været en forskel mellem beskatningen af den indkomst (boligservice) som boligejerne opnår og den indkomst, som udlejerne får. I mange lande har der været en beskatning af 'imputed income' (i Danmark kaldet lejeværdi) hos ejerne. Denne skulle svare til nettoværdien af boligservice efter afholdte udgifter. I de fleste lande har beskatningen af 'imputed income' slet ikke været på samme niveau som beskatningen af indkomster fra boligudlejning eller andre investeringer (se fx Haffner og Oxley 1999). Nogle lande – herunder Danmark - har dog i de senere år valgt, at reducere de skattefradrag, som opnås som følge af kapitaludgifter på ejendommen. Men den utilstrækkelige beskatning af ejerboliger har i en lang årrække resulteret i betydelige indirekte subsidier til ejerboliger, som har reduceret efterspørgslen efter udlejningsboliger (Rothenburg et. al. 1991). Forskelle i beskatningen (og subsidier) mellem forskellige lande har betydet meget store forskelle i andelen af ejerboliger på det nationale boligmarked (se tabel 1). Tyskland og England er gode eksempler, hvor Tyskland har haft små skattefordele til ejerboliger og har en meget stor privat udlejningssektor, mens England har haft stor ejerfordele og meget få private udlejningsboliger.

Andre forskelle i beskatningen vedrører kapitalgevinster. I nogle lande –

heriblandt Danmark – beskattes kapitalgevinster på udlejningsejendomme, mens gevinster på ejerboliger ikke beskattes. I andre lande (fx Sverige og Spanien) beskattes gevinster på ejerboliger.

Et vigtigt aspekt af beskatningen af ejerboliger er, om den er neutral i forhold til ejerens indkomstniveau. I nogle lande har de indirekte subsidier til ejerboliger være større til højindkomstgrupper på grund af progressiviteten i skattesystemet. Dette var også tidligere tilfældet i Danmark. Dette har betydet, at der i en lang periode har været større økonomiske incitamenter for højindkomstgrupper til at blive ejere.

#### *Ejerboligen som en sikker opsparing*

Men man kan stille spørgsmål ved, i hvilken udstrækning det er muligt for almindelige husstande at gennemføre en tilbundsående økonomisk analyse af deres potentielle gevinster ved at købe deres bolig. En forklaring på ejerboligens succes kunne derfor være, at erfaringerne fra den faktiske historiske udvikling i mange lande har vist, at de fleste boligejere har haft positive afkast på deres investeringer i boligen og nogen gange store afkast, selv om tab er forekommet i perioder med faldende huspriser.

Man kan hævde, at fast ejendom i boligen af forskellige grunde giver jævne mennesker en bedre mulighed for at akkumulere formue, og er en mere sikker investering, end mange andre investeringsmuligheder. Konventionel visdom har set investeringer i ejendom, som en gardering mod inflation, der er mere pålidelig end 'papirinvesteringer'. Ejerskab kan ses som en måde at sikre sin formue mod udhuling af inflationen.

Ifølge Troy (1991) har mange husstande vanskeligt ved at spare op, fordi de har tendens til at forbruge hele deres indkomst. Ved at købe en bolig opretter de en slags kontrakt med sig selv om en opsparing, der er nødt til at gennemføre, hvis de vil bevare deres hjem. Men det har på den anden side vist sig at være vanskeligt for ældre at frigøre friværdien i boligen til forbrug, og ordninger med det formål at hjælpe dem med dette har haft begrænset succes, primært fordi de ældre frygter, at værdierne vil være opbrugt inden de dør, og at de vil være nødt til at forlade boligen før tid. For mange kan det også være væsentligt at kunne overføre formue til deres børn.

#### **Betydningen af likviditets- og lånebegrænsninger**

Af forskellige årsager er de løbende udgifter i forbindelse med ejerboliger forskellige fra lejernes. Adgang til kapital er nødvendigt for at købe en bolig og renteniveauet og kapitaludgifternes fordeling over tid har stor betydning for de løbende udgifter. Omkostningerne ved at leje er i højere grad en afspejling af det aktuelle boligforbrug, mens udgifterne til ejerboligen kan have en helt anden fordeling over tid end boligforbruget. Dette gælder især i økonomier med høj inflation og prisstigninger på fast ejendom, hvor udgifterne til ejerboligen kan være relativt væsentligt højere i de første år. Dette er ofte i konflikt med udviklingen i indkomst og boligbehov gennem familiens livsforløb. Unge familier kan have problemer med at finansiere købet af en tilstrækkeligt stor ejerbolig på et tidspunkt af deres liv, hvor de har store udgifter til børn og etablering og har mindre indkomster (Artle og Varaiya 1977, Skifter Andersen og Bonke 1980).

Boligefterspørgsel på kort sigt afhænger således af langsigtede boliginvesteringsbeslutninger, men der er en ubalance mellem de typisk store indledende investeringsomkostninger i ejerboliger og værdien af det boligforbrug som opnås (WorldBank paper). I begyndelsen af livsforløbet er omkostningerne større end værdien af forbruget – ved slutningen mindre. Dette kræver muligheder for at kunne overføre kapital mellem livsforløbsfaserne.

En stor del af den nødvendige kapital kan lånes, men en del af den må tilvejebringes af husstanden selv. Desuden kan kapitalomkostningerne afhænge af lånernes kreditværdighed, fordi långiverne ønsker sikkerhed for sine lån. Långiverne har tendens til at basere sig på vurderinger af låntagernes aktuelle økonomi i stedet for forventet fremtidig indkomst og formue.

(Haurin et. al. 1997). Det er derfor alt andet lige vanskeligere for husstande med aktuelle lavere indkomster at få lån til boliger, og det kan også være dyrere for dem. Der kan argumenteres for (Arnott 1987, Dieleman and Clark 1988), at der er væsentlige imperfektioner på kapitalmarkedet, som betyder, at en del husstande er helt afskåret fra at blive ejere, selv om de på længere sigt ville have råd til det, eller er nødt til at omfordele det øvrige forbrug over livsforløbet med en indskrænkning i de indledende faser (Rothenburg et. Al. 1991). Denne ulempe må opvejes af andre fordele ved ejerboligen for at gøre købet attraktivt (Lauridsen m. fl. )

For de husstande, som har svært ved at klare de initiale udgifter til ejerboliger, kan det medføre enten en diskontinuitet i boligforbruget over livsforløbet, eller at de får en større præference for lejeboliger i de tidligste faser af forløbet.

Endelig er der en forskel i den økonomiske risiko over tid, som man påtager sig ved at eje frem for at leje (Rothenburg et. Al.). Ejere har større risici for afkast og tab og for at gå fallit ved indkomstnedgang, hvis de ikke kan afsætte boligen igen. Lejerne har større økonomisk sikkerhed på kort sigt, men større risiko for stigninger i boligudgiften på længere sigt. Ejere har en større mulighed for at kontrollere deres boligudgifter, bl. a. ved at udskyde vedligeholdelse eller ved at omlægge lån (Troy, 1991), eller ved at fremleje dele af boligen.

### **Omkostninger ved drift og vedligeholdelse**

Det kan diskuteres i hvor stort et omfang udgifter til drift og vedligeholdelse er højere eller lavere i udlejningsboliger i forhold til ejerboliger. Det afhænger af, i hvor høj grad udlejere er mere effektive til at administrere og vedligeholde ejendomme end individuelle ejere. Det kan være tilfældet, hvis udlejerne er mere professionelle og har stordriftsfordele (se diskussionen nedenfor). Det er imidlertid også væsentligt, at boligejere er i stand til at udføre vedligeholdelse og administration som ubeskattet gør-det-selv arbejde. Lejerne kan ofte selv forbedre deres bolig, men de bliver sjældent kompenseret økonomisk for dette og de investeringer, de måtte foretage, mistes ved fraflytning.

### **Transaktionsomkostninger og -besvær**

Omkostningerne og besværet forbundet med til- eller fraflytning fra en ejerbolig er væsentligt større end for en lejebolig. De konkrete flytteomkostninger er de samme, men for ejerboliger er yderligere forbundet en del omkostninger og besvær ved salg og ved optagelse af lån til køb.

Konsekvenserne af dette er, at den forventede botid i den valgte bolig har betydning for valget mellem at eje eller leje. Ved en kort forventet botid vil transaktionsomkostningerne tælle relativt mere i sammenligningen mellem de to ejerformer (Rothenburg et. al. 1991, Troy 1991, Dieleman et. al. 1988), mens sandsynligheden for at vælge ejerboliger stiger med den forventede botid. De høje transaktionsomkostninger i ejerboliger kan også medføre en formindsket mobilitet i disse (Lauridsen m. fl. 2006).

Unge familier, der er meget mobile, fordi de hurtigt ændrer boligbehov på grund af husstandsændringer som pardannelse, børnefødsler mv., vil derfor være relativt mere interesserede i lejeboliger set i forhold til mere etablerede familier.

### **Sikkerhed i boligsituationen, råderet over boligen og valgmuligheder**

Afhængig af lejelovgivning er lejere sikret mod opsigelse fra boligen eller mod at måtte flytte på grund af huslejestigninger, som de ikke kan betale. Alligevel opleves ejerboligen ofte som mere sikre mod opgivelse og økonomisk nedgang - specielt i boliger med udbetalte lån (Troy 1991). Denne følelse af sikkerhed kan også have sammenhæng med mulighederne for at ændre boligudgifterne ved at omfordele vedligeholdelses- og kapitaludgifter over tiden.

Man kan således forvente en mindre efterspørgsel efter udlejningsboliger jo mindre sikkerhed, der er på udlejningsmarkedet mod opsigelse og ekstraordinære huslejestigninger.

Husstande i ejerboliger har langt bedre muligheder for at tilpasse boligen til deres egne behov end lejerne har. Ejerne kan herved opnå et kvalitativt bedre boligforbrug end lejerne kan (Arnott 1987). Samtidigt har ejerne mulighed for at genvinde deres investeringer i boligen, hvis en højere kvalitet give en højere salgsværdi. Lejerne mister som regel deres investering ved fraflytning.

Valg af ejerform er desuden påvirket af menneskers behov for at udtrykke sig gennem indretning af deres bolig (Troy 1991). For mange er boligen blevet til et 'hobbyprojekt' (Ærø 2002), hvor det at ændre, udbygge og indrette boligen er blevet en væsentlig fritidsbeskæftigelse. Dette er sjældent muligt i samme omfang i udlejningsboliger som i ejerboliger.

Disse forskelle medfører at husstande, som lægger mere vægt på råderet og ændringsmuligheder i boligen, vil være mere tilbøjelige til at eje og mindre til at leje. Det er typisk blandt mere etablerede midaldrende husstande at ønskerne om råderet over boligen er store, hvorimod både de unge og de ældre i mindre grad har sådanne ønsker (AKF/SBI 2001). Af betydning for konkurrenceforholdet mellem eje og leje er således, i hvor høj grad lejerne er givet mulighed for at disponere over boligen og investere i den.

### **Forskelle i effektivitet i hhv. forsyningen af udlejningsboliger og ejerboliger – hvilken sektor kan mest effektivt tilvejebringe boligservice med høj kvalitet og lave omkostninger?**

Efterspørgslen efter udlejningsboliger afhænger også af prisen på den boligservice, man opnår i lejeboliger sammenlignet med ejerboligerne, som er afhængig af, hvor økonomisk effektiv sektoren er til at tilvejebringe boligydelse. Der er i litteraturen fremsat forskellige argumenter for, hvorfor den private udlejningssektor er mere eller mindre effektiv set i forhold til ejerboligsektoren.

Nogle af de argumenter, som er fremsat for højere effektivitet i lejesektoren er, at udlejere kan være mere effektive til at gennemføre forbedring og vedligeholdelse på grund af større professionalisme og stordriftsfordele (Whitehead 1996, Linneman 1985). Udlejere kan også tænkes at have en højere kreditværdighed end individuelle ejere af ejerboliger, hvilket kan betyde lavere kapitaludgifter.

I hvor høj grad disse fordele for udlejningssektoren er til stede, afhænger imidlertid af, hvilke slags udlejere det drejer sig om. Studier i mange lande (Crook and Kemp 1996, Yates 1996, Lundström and Gustafsson 1985, Allen and McDowell, 1989, Skifter Andersen 1998) har vist at de fleste udlejere er privatpersoner, hvoraf hovedparten har en eller nogle få ejendomme. I et studie af den private udlejningssektor i England konkluderede Crook og Kemp (2002) således:

*“Although the sector has grown significantly in the last decade, it is still a ‘cottage industry’ owned and managed by small scale individual landlords, few of whom have any qualifications in property, let alone in the letting business. Very few can either achieve economics of scale in managing their holdings or manage market risk through a geographically and otherwise diversified portfolio”*

Crook and Kemp (2002) forklarer den manglende interesse blandt institutionelle investorer i England for at investere i udlejningssektoren ved strukturen af boligmassen med mange små grunde og ejendomme, men også ved at investorerne betragter investeringer i boligejendomme som mere usikre og risikable. En årsag til dette, som ofte har været nævnt, er manglen på mar-

kedsinformation om sektoren og især om huslejeniveauet (Yates and Wood 1996). Størrelsen og kvaliteten af forskellige boliger varierer meget mellem områder, hvilket gør det svært at sammenligne huslejer og at afgøre, hvilke leje, der kan opnås for en given bolig. I de senere år er der dog i flere lande opstået institutioner (fx Investment Property Databank), som udarbejder information om huslejer, ejendomspriser og afkast på udlejningsmarkedet

Et klassisk argument for mindre effektivitet i udlejningssektoren er, hvad Henderson and Ioannides (1983) kaldte for 'the fundamental rental externality', der er en følge af, at ejerskabet og brugen af boligen er adskilt i lejeboliger. Konsekvensen af denne eksternalitet er, at lejerne har tendens til at 'overforbruge' deres bolig – nedslide den – fordi det ikke påvirker deres boligudgifter på kort sigt. Nedslidning kan derimod medføre øgede istandsættelsesudgifter, som i nogen udstrækning betales af lejerne ved fraflytning. En anden måde at formulere dette er, at lejerne har tendens til at passe mindre godt på deres bolig. Dette er blevet påvist i et studie af Galster (1983), som testede forskellen mellem vedligeholdelsen af nogenlunde ens boliger med forskellig ejerform i 559 huse i Ohio, USA. Han fandt, at ejerne i mere end 60 pct. af tilfældene havde gennemført mere vedligeholdelse, og at sandsynligheden for bygningsmæssige problemer var mere end 80 pct. mindre.

Et andet problem er, at der er risiko for, at nogle lejere ophører med at betale husleje før tid. Begge forhold medfører, at udlejerne er nødt til at opkræve højere huslejer for at dække risici for højere vedligeholdelsesudgifter eller huslejetab.

Udlejere kan principielt forsøge at forebygge disse problemer med 'dyre lejere' ved at prøve at undgå lejere, som har tilbøjelighed til at nedslide deres boliger eller undlade at betale husleje. Men i praksis kan det ofte være svært at forudsige, hvilke lejere, der vil passe godt på deres boliger og hvilke der ikke vil (Green 2001). De udlejere, der har den bedste strategi for at udvælge lejere, har de bedste muligheder for at kunne levere billigere boligydelse eller opnå højere afkast.

Et andet problem er, at store udlejningsejendomme ofte kan være beboet af meget forskellige husstande, der har forskellige præferencer med hensyn til ejendommens boliger, udseende og de fælles faciliteter i den. Udlejeren må i så tilfælde kunne administrere ejendommen fleksibelt for at kunne tilfredsstille en forskellig efterspørgsel (Rothenburg et. al. 1991). Det kan være forbundet med flere omkostninger at skulle tilpasse boligudbud i den samme bygning til forskellige slags efterspørgsel i stedet for at behandle dem ens. Der er risiko for, at de investeringer, som gennemføres ud fra ønske, som de aktuelle lejere giver udtryk for, afviger fra den efterspørgsel på markedet, som vil give det største afkast af ejendommen (Hubert 2002). En udlejer, der ikke har et varieret boligudbud risikere på den anden side, at hans lejligheder kan stå tomme i kortere eller længere perioder. Denne risiko kan nødvendiggøre, at udlejeren må tage højere huslejer for at kunne dække eventuelle tab ved manglende lejeindtægter.

Også et stort gennemtræk af lejere kan medføre højere omkostninger. I hvert fald til administration, men nogle gange også højere vedligeholdelsesudgifter, hvis udlejeren er nødt til at istandsætte boligerne, hver gang der skal findes en ny lejer. Dette kan indebære en vedligeholdelsessekvens, som ikke er økonomisk optimal.

Endelig er udlejningsmarkedet i mange lande meget ustabil. Det kan antages, at efterspørgslen efter udlejningsboliger – og specielt private udlejningsboliger – i en vis udstrækning er en residual i forhold til efterspørgslen efter ejerboliger (Di Pasquale and Wheaton 1994). Dette betyder, at efterspørgslen efter udlejningsboliger falder i perioder, hvor efterspørgslen efter ejerboliger stiger – enten fordi investeringer i ejerboliger bliver mere fordelagtige eller fordi priserne er lavere. Det er således en erfaring fra USA, at huslejerne er stagneret og antallet af tomme udlejningsboliger øget i perioder med høj økonomisk vækst, indkomstfremgang og øget bolig efterspørgsel (Di Pasquale and Wheaton 1994, Skifter Andersen 1993).



I europæiske lande har politiske indgreb været omfattende i udlejningsmarkedet og pludselige ændringer i disse indgreb har ændret de økonomiske betingelser for private udlejningsejendomme på måder, som har været svære at forudse. Konsekvensen af de ustabile betingelser for sektoren kan være at investeringerne er mere risikable, hvilke kræver højere afkast og husleje på kort sigt.

## Forskning om den private udlejningssektor, og hvem der investerer i den

### Typen af udlejere

Der er i forskellige lande gennemført studier af, hvem der investerer i private udlejningsejendomme og hvorfor. Nogle af de mere detaljerede studier viser, at udlejerne er meget forskellige med hensyn til, hvilke motiver de har for at investere, og i deres egenskaber som økonomiske agenter.

Allen and McDowell (1989) identificerede i deres studie i England seks forskellige typer af udlejere. De opdelte dem ud fra type og omfang af ejerens kapital, deres finansieringskilder, deres investeringspraksis, og deres forhold til ejendommen og lejerne. De identificerede forskellige økonomiske og andre motiver for investering i og drift af boligejendomme. Foruden økonomisk afkast ved drift af ejendommene identificerede de andre motiver, som at undgå likviditetsproblemer, spekulation i kapitalgevinster, tilvejebringelse af billige boliger for ansatte eller særlige grupper og personlig tilknytning til ejendommen. Allen and McDowell analyserede disse seks typer af ejere, baseret på case studier, og påviste udtalte forskelle i deres motiver og opførsel.

Allen and McDowell konkluderede i deres bog, at udviklingen i den private udlejningssektor i England efter krigen har været karakteriseret ved 'informalisme'. Ved dette mente de, at en stadig større del af udlejerne i England frem til ophævelsen af huslejerreguleringen i 1989 kom til at bestå af privatpersoner med få ejendomme, som ofte boede i ejendommene eller havde dem som et bierhverv. Samtidig forlod de større mere professionelle udlejere i stigende grad sektoren, og de, der fortsatte med at investere, havde i højere grad kortsigtet spekulation som motiv frem for langsigtet indtjening.

I andre engelske undersøgelser er brugt en hovedopdeling af udlejere mellem '*sideline investors*' (små investorer med udlejning som bierhverv), '*business landlords*' (professionelle udlejere) og '*institutional landlords*', som kirker, fonde og offentlige organer, der er non-profit organisationer og har til opgave at tilvejebringe gode og billige boliger for visse grupper. Kun 15 pct. af udlejerne i England er professionelle (Kemp 2002). 22 pct. er ejet af nonprofit selskaber og 63 pct. små investorer, af hvilke 18 pct. kan karakteriseres som 'ikke-investorer', der har andre motiver for at købe en ejendom end blot at investere – fx fordi de selv vil bo. En del af de små investorer var boligejere, som ikke kunne sælge deres huse. De små investorer har 74 pct. af boligerne, de professionelle 17 pct. og nonprofit selskaber 10 pct. (Crook and Kemp 2006 (OPDM)). 53 pct. af udlejerne havde mindre end 5 boliger.

Studier fra lande som Sverige (Lundstøm & Gustafson 1985), Tyskland (Skifter Andersen et. al. 1992) og Australien (Yates 1996) viser et tilsvarende mønster med en dominans af små ikke-professionelle investorer i den private udlejningssektor.

Der blev i midten af 1990'erne gennemført et studie på Statens Byggeforskningsinstitut af private udlejerers investeringer i forbedring og vedligeholdelse og deres motiver herfor (Skifter Andersen 1994). I undersøgelsen, som byggede videre på det engelske studie af Allen og McDowell og tidligere

re danske studier af den private udlejningssektor (Skifter Andersen 1990, Hansen og Skifter Andersen 1990), blev følgende typer af udlejere identificeret:

1. *Informelle udlejere*: Udlejere med en enkelt mindre ejendom, som de selv bor i eller primært udlejer til familie og venner, eller har forretning i.
2. *Små investorer*: Privatpersoner, som har købt eller arvet et mindre antal ejendomme, og som har andre hovederhverv.
3. *Professionelle udlejere*: Privatpersoner og ejendomsselskaber, der har boligudlejning som deres hovederhverv.
4. *Virksomheder med andre erhverv*: Virksomheder, som er beskæftiget med andre erhverv, men af forskellige grunde også ejer bolig-ejendomme
5. *Spekulanter*: Privatpersoner eller selskaber (ofte APSer), der køber og sælge boligejendomme med henblik på at opnå kapitalgevinster.
6. *Byggevirksomheder mv.*: Privatpersoner eller selskaber, som har en væsentlig del af deres indtjening ved ombygning af ejendomme
7. *Finansielle ejere*: Pensionskasser, banker eller forsikringsselskaber, som erhverver ejendomme som et led i deres almindelige investeringspolitik
8. *Nonprofit selskaber*: Private eller offentlige fonde, fagforeninger mv., der ejer og udlejer boliger til nærmere definerede målgrupper.

Da undersøgelsen primært beskæftigede sig med forbedring og vedligeholdelse i ældre private udlejningsboliger var det kun ejendomme opført før 1950, der indgik i undersøgelsen. Den viste, at de små investorer og informelle ejere udgjorde størsteparten af ejerne og ejede 40 pct. af boligerne opført før 1950. de professionelle udlejere havde ca. 30 pct. af dem, hvilket er en større andel end i fx England. De øvrige typer af udlejere havde ca. 30 pct. af boligerne.

### Motiver for investering

Der kan være mange forskellige motiver for at investere i boligudlejnings-ejendomme. I Kemp (2004) er refereret en undersøgelse af hvilke motiver, ejere af private udlejningsejendomme i England har haft for deres investering i ejendomme:

Motiv for investering	Andel af udlejere, pct.
Kapitalgevinster	4
Indkomst ved udlejning	14
Både kapitalgevinst og indkomst	39
For at bo i ejendommen	2
For at finde bolig til andre	5
Ude af stand til at sælge tidligere ejerbolig	6
Bolig for ansatte	9
Fik ejendommen ved et tilfælde	3
Andet	18
I alt	100

Det kan ses, at 57 pct. Havde investeret primært af økonomiske årsager, mens 43 pct. havde helt andre grunde. De økonomiske motiver kan opdeles i kort og langsigtede motiver og i fokus på løbende afkast/indkomst eller på værdistigninger.

I det ovennævnte tidligere danske studie (Skifter Andersen 1994) blev identificeret 6 forskellige typer af motiver for investering i private udlejnings-ejendomme:

Typer af motiver for investering:

1. *Langsigtede økonomiske motiver:* Der lægges vægt på det totale afkast af ejendommen på længer sigt. Kortsigtede problemer med likviditeten har mindre betydning
2. *Kortsigtede økonomiske motiver:* Der lægges vægt på at ejendommen har et overskud hvert enkelt år. Det kan være fordi ejeren mangler kapital eller har brug for en indkomst.
3. *Spekulative økonomiske motiver:* Der lægges vægt på mulighederne for at opnå kapitalgevinster på kort sigt
4. *Byggemotiver:* Muligheden for at opnå beskæftigelse og indtægter ved byggearbejder i egne ejendomme.
5. *Ejendomsmotiver:* Ejendommen ses som en personlig ejendom, hvor det har en særlig betydning for ejeren at ejendommen er velholdt og lejerne tilfredse
6. *Boligservice eller sociale motiver:* Der lægges vægt på at fremskaffe de bedst mulige boligydelse til den lavest mulige pris til eget brug, til venner og familie eller til særlige målgrupper.

I figuren er vist de hypoteser om sammenhængen mellem ejertyper og investeringsmotiver, som blev fremsat i den tidligere undersøgelse.

Figur 1 Sammenhængen mellem typer af investorer i private udlejningsejendomme og deres motiver.

Motiver	Økonomiske motiver			Bygge	Ejendom	Service
	Kortsigt.	Langsigt	Spekulative			
<b>Typer af udlejere</b>						
Informelle udlejere	+++				+++	+++
Små investorer	+++	+		(+)	++	++
Professionelle udlejere	+	++		(+)	+	+
Andre virksomheder		++			++	++
Spekulanter			+++			
Byggevirksomheder			++	+++		
Finansielle		+++			+	++
Nonprofit selskaber	+++					+++

+++ = meget vigtigt motiv, ++ = vigtigt motiv, + = et motiv, men mindre vigtigt. Kilde: Skifter Andersen 1994 og 1998.

Det forventelige er, at de små investorer og nonprofit selskaberne har en meget kortsigtet økonomi og flere ejendoms- og sociale motiver, mens de professionelle og især de finansielle investorer er mere langsigtede og sjældnere lægger særligt vægt på ejendommen og beboerne, hvis det ikke er økonomisk optimalt.

## De private udlejningsboligers rolle og vilkår på det danske boligmarked

På samme måde som i mange andre lande er den private udlejningssektor i Danmark blevet reduceret i de seneste årtier – både absolut og især som andel af boligmassen. Fra 1980 til år 2000 faldt antallet af private udlejningsboliger således med 4 pct. og andelen af husstande, der bor i egentlige private udlejningsboliger faldt fra 23 til 16 pct. (SBI/AKF 2001). Årsagerne hertil er dels, at der ikke er bygget så meget nyt privat udlejningsbyggeri og dels, at eksisterende boliger er omdannet til andre ejerformer eller nedrevet.

Der er flere mulige forklaringer på denne udvikling, bl.a. at boligefterspørgslen kan have ændret sig. Men de to væsentligste faktorer må antages at være reguleringen af den private udlejningssektor og forskellene mellem denne og andre boliger med hensyn til beskatning og subsidiering.

## Regulering og subsidiering/beskatning af den private udlejningssektor

### *Boligreguleringsloven*

De enkelt kommunalbestyrelser kan beslutte, om reglerne i Boligreguleringslovens kapitel II-V skal gælde i deres kommune. En opgørelse fra Socialministeriet pr. 5.9.2006 viste, at reglerne på daværende tidspunkt var indført i 175 af de 279 gamle kommuner. Det må forventes, at kommunesammenlægningen, hvor mange små kommuner uden regulering er lagt sammen med større, der har regulering, har medført en udvidelse af områderne med regulering.

Det væsentligste element i reguleringen er huslejefastsættelsen med reglerne for den såkaldte 'omkostningsbestemte husleje'. Reglerne betyder, at huslejen fastsættes efter administrative retningslinier. Den beregnes på grundlag af faktisk budgetterede udgifter til drift og administration, et fast kapitalafkast til ejerne og fastlagte hensættelser til vedligeholdelse.

Men det er ikke alle private udlejningsboliger i de regulerede kommuner, som er omfattet af reguleringen. Følgende er undtaget:

- ejendomme, hvor mere end 80 pct. af ejendommens bruttoetageareal den 1. januar 1980 anvendtes til andet end beboelse
- enkeltværelser til beboelse, når værelserne er en del af udlejers beboelseslejlighed eller er en del af et en- eller tofamilieshus, som udlejer bebor.
- ejendomme, som den 1. januar 1995 omfattede 6 eller færre beboelseslejligheder.
- ustøttede private plejeboliger
- lejligheder opført efter 1991

En beregning i registerundersøgelsen (Skifter Andersen 2007) giver et skøn på, at op til 200.000 private udlejningsboliger er underlagt reglerne om omkostningsbestemt husleje. Mere end 80 pct. af de private udlejningsboliger i København mv. er underlagt reguleringen. I det øvrige Hovedstadsområde er det ca. 60 pct. og i de tre største provinsbyer 57 pct. I kommuner med byer under 15.000 indbyggere er det kun 13 pct. som berøres af reguleringen.

Der har gennem årene været flere analyser af virkningerne af reguleringen, sidst i Lejelovskommissionens betænkning fra 1997. I betænkningen blev der peget på følgende konsekvenser af reguleringen:

1. Huslejerne i de regulerede boliger svarede ikke til markedsprisen, hvorfor der ikke var sammenhæng mellem boligkvalitet og pris. Især de ældre boliger og boliger i de store byer havde en lavere leje end markedslejen. Det skønnedes, at lejen i gennemsnit lå 40 pct. under markedslejen. En ophævelse af reguleringen skønnedes at medføre værdistigninger på 40 mia. kr. (1996 priser)
2. Ulemperne ved reguleringen var kødannelser, indlåsnings effekter og reduceret mobilitet.
3. Udlejerne havde et reduceret incitament til vedligeholdelse. Der var et vedligeholdelsesefterslæb, fordi hensættelserne til vedligeholdelse tidligere havde været for små, og fordi systemet var for ufleksibelt.
4. Utilstrækkelig forbedringsaktivitet, ikke fordi afkastet ved investeringerne var for lille, men på grund af likviditetsproblemer for de mindre ejere og ufordelagtige skatteregler.
5. Udhuling af kapitalafkastet til ejerne. Beregninger gennemført af Statens Byggeforskningsinstitut for Kommissionen viste dog, at boligudlejningsejendomme i perioden 1977-94 havde haft et rimeligt afkast, men at dette primært skyldtes kapitalgevinster og rentefald i perioden.

Lejelovskommissionens betænkning førte ikke til store ændringer i lejelovgivning, men der er dog sket to væsentlige ændringer siden.

For det første er det indført, at nyrenoverede lejligheder undtages fra reguleringens bestemmelser om omkostningsbestemt husleje (jvnf. §5, stk. 2 i Boligreguleringsloven). Ifølge denne bestemmelse kan en udlejer ophæve reglerne om omkostningsbestemt leje for en bolig, hvis den undergår en såkaldt 'gennemgribende forbedring'. Ved lejemål, som er forbedret gennemgribende, forstås lejemål, hvor forbedringer efter principperne i § 58 i lov om leje væsentligt har forøget det lejedes værdi, og hvor forbedringsudgiften enten overstiger 1.773 kr. (2004 niveau) pr. m<sup>2</sup> eller et samlet beløb på 202.776 kr. Beløbene reguleres én gang årligt efter udviklingen i Danmarks Statistiks nettopris-indeks. Denne ændring har gjort det muligt, at frigøre lejligheder fra reguleringen i forbindelse med nyudlejning.

For det andet blev der i midten af 90'erne indført en kapitalgevinstbeskatning af private udlejningsejendomme af nettoværdistigningen (værdistigning minus forbedringsinvesteringer mv.). Beskatningen medfører en nedsættelse af afkastet af private udlejningsejendomme, fordi kapitalgevinsterne, der er en væsentlig del af afkastet, beskæres.

### **Subsidiering og beskatning**

Den private udlejningssektor i Danmark har haft en forringet konkurrenceevne, fordi den ikke har opnået den samme direkte eller indirekte subsidiering gennem skattesystemet som de øvrige ejerformer. Den almene sektor har fået direkte offentlig støtte til nybyggeri. Husstande med lavere indkomst kan i alle lejeboliger få individuel boligstøtte. Ejerboligerne får subsidier gennem skattesystemet. Disse havde før 1990 et meget betydeligt omfang, men er reduceret væsentligt siden. Endelig får andelsboligerne skattefradrag til køb af andele og har en lav boligbeskatning.

Konsekvensen af denne skæve subsidiering af ejerformerne har været, at nybyggede private udlejningsboliger har haft svært ved at konkurrere med andre ejerformer. En beregning af 'boligomkostninger' (boligudgifter minus kapitalgevinster), som Socialministeriet gennemførte i 2006 (Socialministeriet 2006), viste således, at en nybygget private udlejningsbolig er 5 pct. dyrere at bo i end en nybygget ejerbolig, 10 pct. dyrere end en almen bolig og 16 pct. dyrere end en andelsbolig selv ved en lav prisstigningstakt på 2 pct. (ved en finansieringsrente på 4,5 pct.). En analyse af Ejendomsforeningen Danmark (2004) peger i retning af at huslejeniveauet for nybyggede private udlejningsboliger enten bliver for højt til at boligerne kan lejes ud eller at investorerne må affinde sig med et lavere afkast end andre investeringer.

### **Private udlejningsboligers rolle på boligmarkedet**

#### *Ejendomme og boliger*

I dette forskningsprojekt er gennemført en registeranalyse af den private udlejningssektor, som er publiceret i Skifter Andersen 2007. Den viser, at der er ca. 450.000 private udlejningsboliger i Danmark. Men en del af dem er uden eget køkken (25.000), og 145.000 er udlejede ejerboliger – enten enfamiliehuse eller ejerlejligheder. Der er desuden 35.000 boliger i tofamiliehuse eller som enkeltboliger i erhvervsejendomme mv. Tilbage er 245.000 boliger i egentlige udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger.

De private udlejningsboliger ligger fortrinsvis i ældre ejendomme. Over halvdelen af de private udlejningsboliger er opført før 1940. Og ser man kun på de 'egentlige udlejningsboliger' er det to ud af tre boliger. De egentlige udlejningsboliger har en gennemsnitlig størrelse på 76 m<sup>2</sup> og mere end halvdelen er på under 80 m<sup>2</sup>. 13 pct. af dem er registreret i BBR med en eller flere installationsmangler. Ca. hver tredje private udlejningsbolig er beliggende i Hovedstadsområdet, heraf de 21 pct. i København og Frederiksberg kommuner. 17 pct. ligger i de tre største provinsbyer. De 'egentlige udlejningsboliger' er i lidt højere grad koncentreret i de større byer og findes sjældnere i de mindre kommuner.

På landsplan udgør de private udlejningsboliger ca. 18 pct. af boligmassen. De spiller imidlertid en større rolle på boligmarkedet i de største byer, hvor de udgør en fjerdedel af boligerne (29 pct. i København). Der er færrest private udlejningsboliger i de mindre kommuner, hvor en stor del af dem desuden er udlejede ejerboliger.

De private udlejningsboliger udgøre en væsentligt større del af udbudet af mindre boliger. 42 pct. af boliger på markedet, som er under 50 m<sup>2</sup>, er private udlejningsboliger. Ser man på den dårligste del af boligmarkedet - boliger, der mangler enten eget køkken bad, toilet eller centralvarme – så udgør de private udlejningsboliger også en relativt stor del af disse, nemlig 36 pct. Ca. halvdelen af disse boliger er imidlertid boliger uden eget køkken, dvs. klubværelser mv.

#### *Beboerne*

Unge enlige er væsentligt overrepræsenteret i private udlejningsboliger. De bor mere end 2½ gang så ofte i private udlejningsboliger som gennemsnittet af befolkningen. Unge par bo ca. to gange oftere i private udlejningsboliger. De midaldrende enlige bor 38 pct. oftere i sektoren og de ældre enlige 22 pct. oftere. De grupper som sjældnere bor i private udlejningsboliger er børnefamilierne, de midaldrende par og de ældre par.

Kun ca. 45 pct. af husstandene i private udlejningsboliger er i beskæftigelse mod små 60 pct. af alle husstande. Det skyldes især, at der bor mange studerende i private udlejningsboliger, men også at der bor lidt flere førtidspensionister, kontanthjælpsmodtagere og arbejdsløse. Men grupperne udenfor arbejdsmarkedet er ikke så overrepræsenteret i private udlejningsboliger, som de er i den almene sektor. De private udlejningsboliger opfylder derfor ikke helt den samme sociale rolle på boligmarkedet, som de almene boliger.

Den gennemsnitlige husstandsindkomst i private udlejningsboliger var i 2003 30 pct. mindre end gennemsnittet for alle husstande. Årsagen hertil var imidlertid først og fremmest, at der er væsentligt flere husstande med kun en indkomsttager i de private udlejningsboliger. Sammenlignet med de almene boliger er der noget højere indkomst blandt husstandene i private udlejningsboliger.

Sammenligner man indkomsterne i boliger med forskellige grad af regulering, så findes de højeste indkomster i boliger uden regulering i kommuner med regulering.

#### *Boligomsætning og mobilitet*

Der er en høj boligomsætning i private udlejningsboliger – mere end dobbelt så høj som gennemsnittet for alle boliger og også en del højere end de almene boligers. Især ejerboliger i enfamiliehuse har en meget lav boligomsætning.

Den hurtige omsætning af private udlejningsboliger er en følge af, at mange af beboerne kun bor kort tid i boligerne. For hele boligbestanden er botiden i gennemsnit 13 år. Der er imidlertid en væsentligt længere botid i ejerboliger i enfamiliehuse end i de øvrige ejerformer. Blandt udlejningsboligerne har de private udlejningsboliger den korteste botid på i gennemsnit 7,4 år, mens beboerne i almene boliger har boet noget længere tid.

#### *De private udlejningsboligers rolle på boligmarkedet*

De private udlejningsboliger spiller en langt større rolle på boligmarkedet end deres andel af boligbestanden angiver. 34 pct. af alle husstandsflytninger går til private udlejningsboliger. Dette er naturligvis en følge af den høje boligomsætning i sektoren. Private udlejningsboliger spiller en endnu større rolle for de enlige og for de unge, når man ser på deres flytninger.

Sektoren har især stor betydning for husstande, som har et akut boligbehov. Halvdelen af alle børn, der flytter hjemmefra, flytter ind i en privat udlejningsbolig. En del af disse er private kollegier. Hver tredje sammenflytning af

nye par sker desuden i private udlejningsboliger, og 41 pct. af alle skilte gør det.

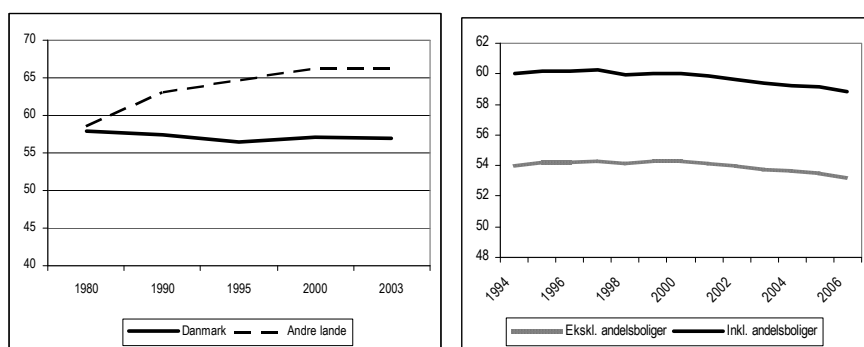
Børnefamilierne flytter relativt sjældnere til private udlejningsboliger, men det er dog 25-30 pct. af dem, som gør dette. Blandt ældre par flytter 'kun' hver femte til private udlejningsboliger, mens det blandt de ældre enlige er hver tredje.

Det er andre socialgrupper, der flytter til private udlejningsboliger end til de øvrige boliger. De to største grupper af tilflyttere er beskæftigede med lav indkomst og studerende. Mere end halvdelen af alle studerende flytter til private udlejningsboliger og 45 pct. af beskæftigede husstande med lav indkomst gør det.

# Efterspørgslen efter udlejningsboliger i Danmark

## Indledning

En række telefoninterviews blandt 1.512 husholdninger, beskrevet i Byforum (2001), viste, at kun 43 per cent af de, der boede i udlejningsboliger, ønskede at fortsætte som lejere inden for en 5-årig tidshorisont. Blandt de, der havde flytteplaner, var det mindre end en tredjedel af lejerne, der ønskede at fortsætte som lejere. Endvidere ønskede over 79 procent af alle husholdninger at flytte i ejerboliger; og blandt dem, der havde flytteplaner, ønskede kun 15 procent at flytte i udlejningsbolig, mens 80 procent ønskede at flytte i ejerbolig. Tager man bestik af dette, må man forvente, at boligmarkedet vil indrette sig således, at ca.  $\frac{3}{4}$  kommer til at bo i ejerboliger, mens ca.  $\frac{1}{4}$  vil efterspørge udlejningsboliger, efterhånden som det reale indkomstniveau stiger i samfundet, og færre og færre husholdninger vil være påtvunget udlejningsboliger på grund af manglende finansielle ressourcer.



Figur 2 Den procentvise ejerboligandel i Danmark og andre europæiske lande

Note: Grafen til venstre viser den danske andel i sammenligning med gennemsnittet for de lande, for hvilke der i kilden er tal for alle fem år, dvs. Finland, Frankrig, Luxembourg, Holland, Spanien, Sverige og England. Andelen er beregnet for boliger, som enten er udlejede eller beboet af ejeren. Kilder: Boverket (2005). Danmarks Statistik: Statistikbanken.

Med en vækst i husholdningernes reale disponible indkomst på omkring 7,5 procent fra år 2000 til 2005, skulle man således forvente at se en stadig stigning i andelen af husholdninger, der bor i ejerboliger, og et stadig fald i andelen, der efterspørger udlejningsboliger. Imidlertid er det gået således, at andelen, der bor i ejerboliger, er stagneret siden 1980 og viser en (svagt) faldende tendens for de seneste år op til 2005. Tendensen bliver ikke anderledes af at inkludere andelsboliger i ejerboligerne, se figur 1.

I det følgende søges forklaringer på den overraskende udvikling. Hvilke forhold har holdt efterspørgslen efter udlejningsboliger oppe, og hvad kan man forvente om efterspørgslen efter udlejningsboliger i fremtiden? Det følgende afsnit baserer sig på officielle statistikker og ser på udviklingen i relative priser på at eje contra leje og sammenhængen mellem stigende realindkomster, demografiske ændringer og ændringer i uddannelsesmønstre. Afsnit 3 benytter en 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger i året 2004 til nærmere at studere, hvor husholdningernes finansielle formåen bliver afgørende for valget af boligform. Desuden ses på de socioøkonomiske forskelle mellem lejere, der mangler finansielle ressourcer, og lejer, der ikke har denne binding. Med den opnåede indsigt gennemføres i afsnit fire en regressionsanalyse af boligvalget for tre indkomstintervaller og resultatet bruges til at forsøge et bud på den fremtidige efterspørgsel efter udlejnings-



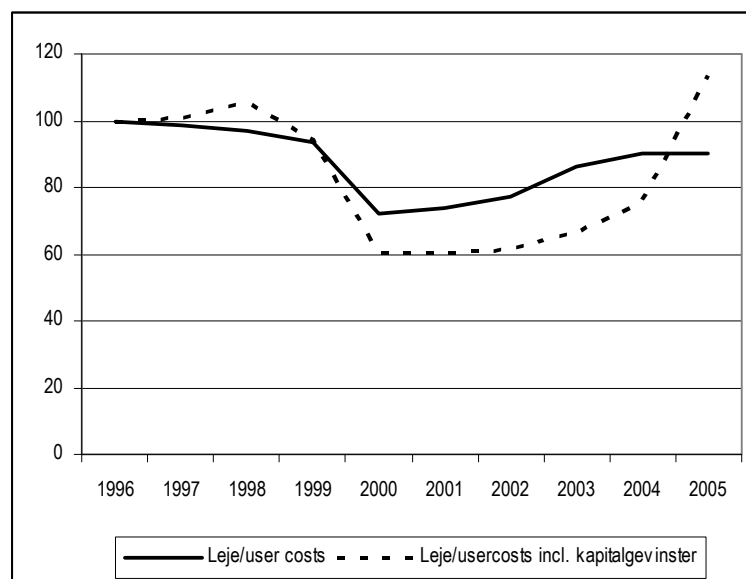
boliger. Konklusionen er, at det må forventes, at Danmark i højere grad kommer til at ligne andre europæiske lande, dvs. at andelen af husholdninger, der bor i udlejningsboliger vil falde.

## Forklaring af efterspørgslen efter udlejningsboliger

Som det fremgår af Figur 2 har den danske ejerboligandel ligget forholdsvis konstant siden 1980, mens den i gennemsnit for en række andre europæiske lande har vist en stigende tendens. Udviklingen har bevirket, at den andel af danske husholdninger, der bor i eget bolig, er forholdsvis lav i europæisk sammenhæng. Som nævnt i indledningen er denne udvikling overraskende, fordi ca. tre fjerdedele af husholdningerne i interviews tilkendegiver ønske om at ville bo i egen bolig, og samtidig er der gennem perioden er sket en fremgang i de disponible realindkomster, som har gjort det muligt for mange husholdninger at realisere ønskerne.

### Priser, udbud og efterspørgsel

Priser på boliger påvirker såvel udbudet som efterspørgslen, og omvendt påvirkes prisen af udbuddet og efterspørgslen. Det gør det vanskeligt at vurdere, hvornår der er balance mellem udbud og efterspørgsel, så prisen er i ligevægt. Ser man på forholdet mellem huslejen for udlejningsboliger i Danmark og omkostningerne ved at bo i nykøbt ejerbolig, fremkommer det i figur 2 viste billede. Den fuldt optrukne kurve er uden forventede kapitalgevinster, som man kun kan beregne med stor usikkerhed. Billedet viser en tendens til, at det i en periode er blevet noget dyrere at bo i eget bolig i forhold til udgangsåret, men med en tendens til udligning mod de senere år og formentlig en vending i forholdet, såfremt de allerseneste års forventede kapitalgevinster på ejerboliger inddrages. Hertil kommer, at ændrede lånetyper har givet et fald i førsteårsbetalingerne på ejerboliger. Konklusionen er, at når der bortses fra den seneste udvikling, synes prisforholdet i sig selv at have medvirket til at opretholde efterspørgslen efter udlejningsboliger over det meste af den viste periode.



Figur 3 Huslejeniveau i forhold til boligudgifter for ejerboliger.

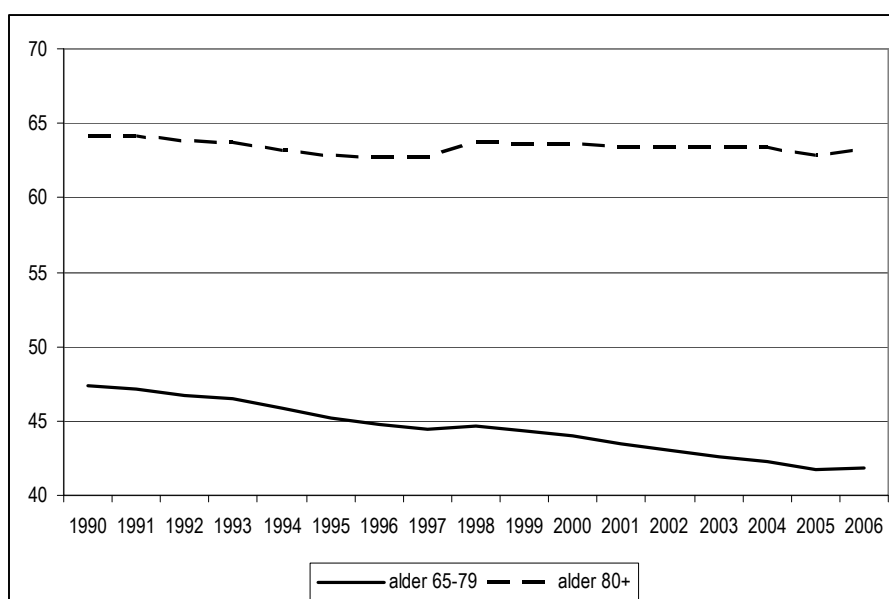
Note: 1996 = 100. Boligudgifter er user costs for enfamiliehuse og inkluderer ændringer i rente og skatter; og for den stiplede linie også estimerede forventede kapitalgevinster. Kilder: Danmarks Nationalbank. Mona. Danmarks Statistik: Statistikbanken.

Men de relative priser er i sig selv en afspejling af forholdet mellem udbud og efterspørgsel. På udbudssiden gælder det, at byggeaktiviteten var lav i 1990'erne, men er steget siden 1995 for at nå et niveau over det normale i

de senere år. Faldet i byggeaktiviteten i 1990'erne var mest udtalt for parcel-, kæde- og rækkehuse, der er typiske ejerboliger. Antallet af fuldførelser nåede helt ned på 25 procent af det tidligere toppunkt for disse boligtyper, mens det for etageejendomme, hvor udlejningsboligerne typisk findes, kun faldt til 50 procent af det tidligere top-niveau. Således må en del af forklaringen på de relativt høje udgifter for ejerboligformen illustreret i Figur 3 søges i et manglende udbud af de typiske ejerboligtyper. Men også høj efterspørgsel efter udlejningsboliger kunne være en forklaring på prisudviklingen.

### Efterspørgslen efter udlejningsboliger blandt unge og ældre.

To modsat rettede effekter synes at have påvirket den samlede efterspørgsel efter udlejningsboliger. Den ene er et klart fald andelen af yngre pensionister, der bor i udlejningsboliger, se Figur 4. Udviklingen afspejler bl.a. en generations- eller kohorteeffekt, idet ejerandelen steg blandt unge familier i 1970'erne, men må også forklares med ældre menneskers generelt bedre mulighed for at forblive i egen bolig på grund af bedre helbred og behandling af sygdomme, samt kommunernes udstrækning af ældreplejen til folks egen bolig, og tendensen blandt ældre til at anvende en del af boligformuen til at forlænge opholdet i egen bolig. Udviklingen slår imidlertid ikke igennem for ældre mennesker over 80 år, formentlig fordi der på dette aldersniveau ikke er så store fremskridt med hensyn til helbredet, og måske også fordi mulighederne for at bruge af boligformuen gradvis udtømmes.

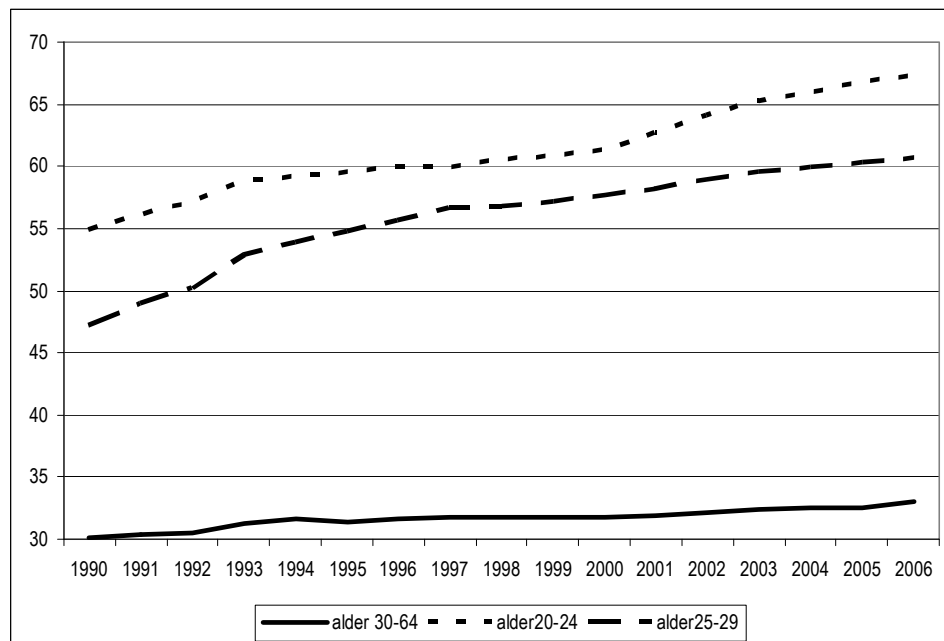


Figur 4 Den procentvise andel af personer med alderen 65+, der bor i udlejningsboliger.

Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken

Den i Figur 4 viste tendens til at færre med alderen bor i udlejningsboliger bliver imidlertid mere end neutraliseret af en stigende efterspørgsel blandt unge. Som det fremgår af Figur 5, er der en udtalt tendens for yngre mennesker i tyverne til i stigende grad at flytte i udlejningsboliger<sup>1</sup>. Men det er nok så overraskende, at der også for den store aldersgruppe 30 til 64 år har været en - om end mindre udtalt - tendens til at søge mod udlejningsboliger. Stigende individualisme eller "single living" af forskellige årsager spiller uden tvivl en rolle her, men også den ovenfor nævnte udvikling i de relative priser kan være en medvirkende årsag.

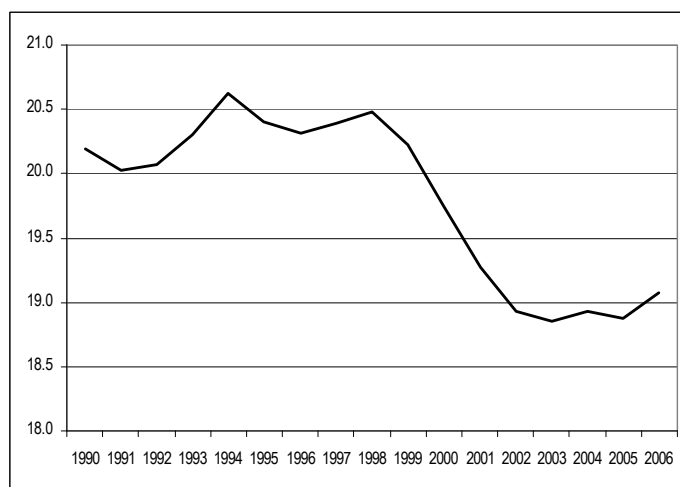
<sup>1</sup> Udviklingen har også være påvirket af, at andelen af unge hjemmeboende, hvis forældre bor i ejerlejligheder, har været stigende.



Figur 5: Den procentvise andel af personer, der bor i udlejningsboliger, blandt tre aldersgrupper.

Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.

Lidt mere indsigt i flyttemønstret for unge mennesker kan fås ved at se på den andel af "børn" i alderen 18 til 30 år, der bor hos deres forældre, se Figur 6. Andelen toppede i 1986 med omkring 22 procent, men er siden faldet ned mod et niveau omkring 19 procent siden 2001. De unge i aldersintervallet 18 til 30 år, der forlader deres forældre, søger sjældent egen ejerbolig, men fortrækker udlejningsboliger indtil afslutningen af en erhvervskompetencegivende uddannelse. Ændringer i unges adfærd påvirker udviklingen. På den ene side vil en tendens til at tage et sabbatår før påbegyndelsen af en erhvervskompetencegivende uddannelse forlænge perioden, hvor forældrenes adresse opretholdes. Denne tendens reducerer efterspørgslen efter udlejningsboliger, mens på den anden side tendensen til at tage arbejde under studierne vil forlænge studieperioden og dermed løfte efterspørgslen efter udlejningsboliger. Hvis det i fremtiden er således, at unge mennesker føler sig mindre bundne til en given arbejdsplads og hyppigere skifter job som led i erhvervskarrieren, vil deres mobilitetskrav forøge efterspørgslen efter udlejningsboliger.

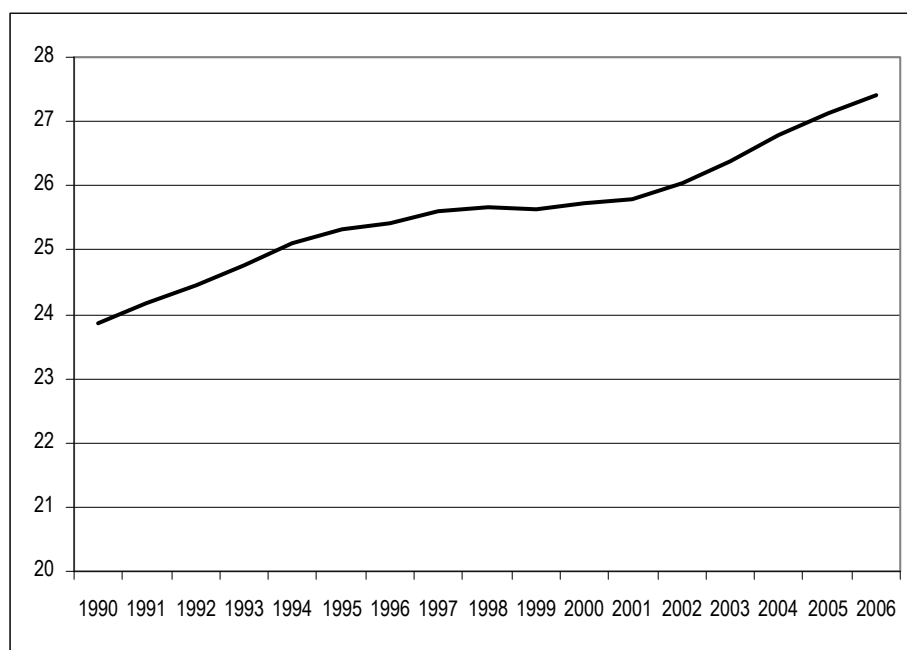


Figur 6 Den procentvise andel af "børn" i alderen 18 til 30 år, der bor hos deres forældre.

Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.

En generel tendens til øget individualisme i samfundet med flere personer, der bor som enlige, vil også forøge efterspørgslen efter udlejningsboliger.

Figur 7 viser antallet af familier med enlige voksne som en andel af alle familier. Figuren viser de senere års udvikling af en længerevarende trend mod en stigende andel af familier med enlige voksne. Bag ved udviklingen ligger stigende skilsmisserater, hvor den ene part typisk søger en udlejningsbolig i den private udlejningssektor, indtil en ny mere permanent indretning af tilværelsen er fundet, se Bech-Danielsen and Gram-Hansen (2006). Hertil kommer, at kvindernes stigende uddannelsesniveau gør dem mere økonomisk uafhængige og mere interesserede i eget karriereforløb. Det er således blevet lettere – og måske mere acceptabelt – for kvinder at leve som singler, og i dag er der flere kvinder end mænd, der afslutter en højere uddannelse. Denne udvikling mod mere individualisme må formodes at fortsætte i fremtiden og udløse en efterspørgsel efter udlejningsboliger.



Figur 7 Familier med enlige voksne i procent af alle familier. Aldersgruppen 30 til-64 år.

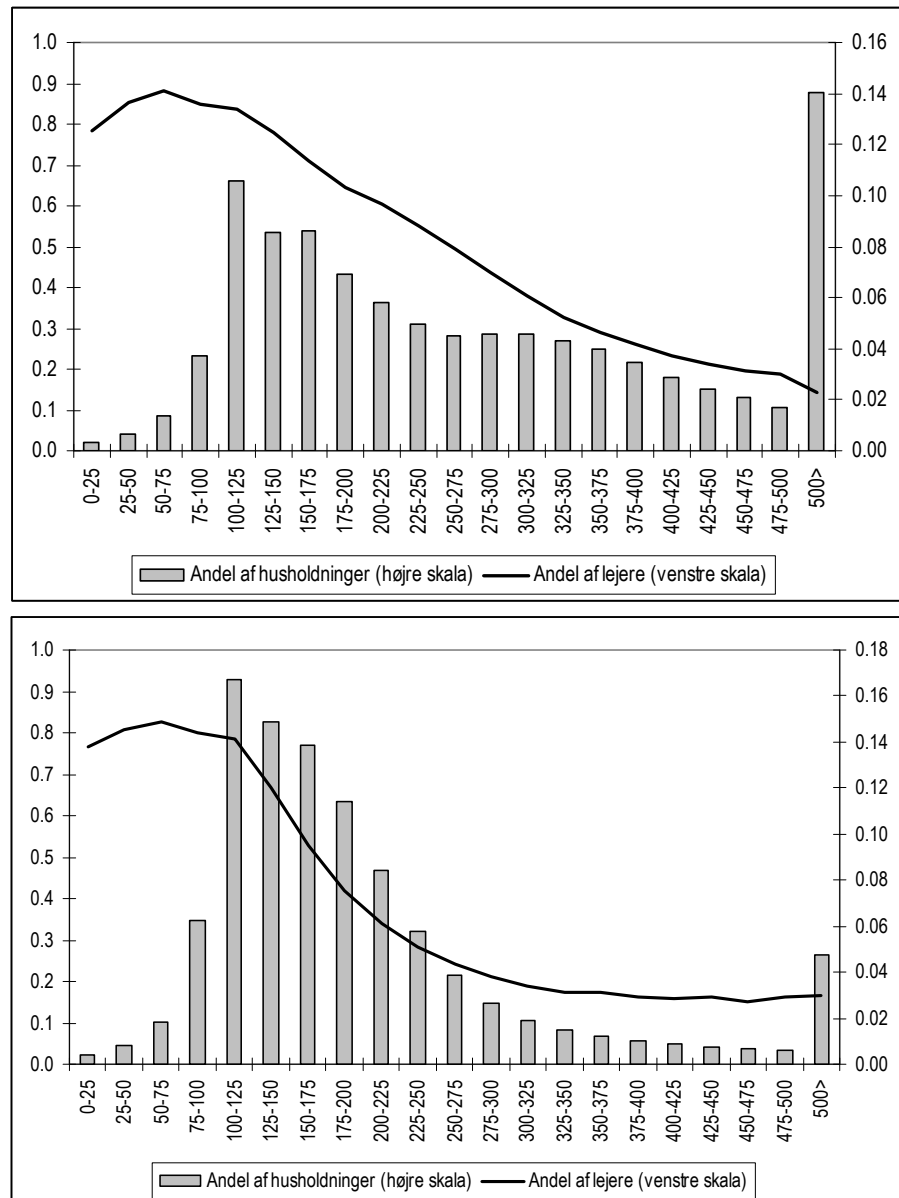
Note: Figuren viser antallet af familier med kun en voksen person i alderen 30 til 64 år som en procent af alle familier med personer i alderen 30 til 64 år. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.

## Hvem er lejere på grund af manglende finansiell kapacitet?

Finansiell kapacitet udtrykt ved husholdningernes disponible indkomst er formentlig den mest afgørende faktor bag valget mellem udlejnings- og ejerbolig. En 20 procents stikprøve blandt danske boliger giver den i Figur 8 viste sammenhæng mellem husholdningernes boligform og den disponible indkomst<sup>2</sup>. Figuren viser den andel blandt husholdningerne, som er lejere (den fuldt optrukne linje med skala i venstre side) indenfor hvert indkomstinterval, samt den andel blandt husholdningerne, der ligger i hvert indkomstinterval (som kolonner med andelen vist på den højre skala). For grafen øverst er indkomsten den samlede disponible indkomst for alle husstandens medlemmer, mens det for grafen nederst er den ækvivalerende disponible indkomst for husholdningerne. Den ækvivalerende disponible indkomst er beregnet som den samlede disponible indkomst divideret med 1 for den første voksne person + 0,5 gange antallet af andre voksne personer i husholdning-

<sup>2</sup> Forfatteren takker stud. oecon. Gintautas Bloze for værdifuld hjælp i forbindelse med behandlingen af dataene. Efter rensning for "mærkelige" observationer, viser stikprøven en ejerandel på 49. Det er noget lavere end de viste 54 procent ejerandel i figur 1 og antyder, at rensningen i højere grad er gået ud over ejerne.

gen + 0,3 gange antallet af børn i husholdningen. Det fremgår, at den ækvivalerende disponible indkomst i højere grad giver et afgrænset område, hvor husholdningerne skifter fra at leje til at eje deres bolig. Over og under dette område er der stort set ingen effekt af ændring i den ækvivalerende disponible indkomst. Forklaringen må være, at en del af husholdningernes udgifter er fast knyttet til antallet af personer i husholdningerne, med vægte som angivet ovenfor, således at den resterende indkomst er det, der er til rådighed for boligforbruget. Formentlig kommer denne betragtning også frem i de kalkulationer af det økonomiske råderum for boligudgifter, som finansielle rådgivere opstiller, når de skal afgøre, om en kunde kan få et lån i forbindelse med erhvervelsen af egen bolig.



Figur 8 Andelen af husstande, som bor til leje som en funktion af husholdningernes indkomst, og fordelingen af husstande på indkomstintervaller.

Note: Indkomstintervallerne er i 1000 DKK. Andelen af husholdninger, der bor i udlejningsboliger vises på den venstre skala, og andelen af husholdninger i hvert indkomstinterval vises på den højre skala. Grafen for oven opdeler efter den samlede disponible indkomst for husholdningerne, mens grafen for neden opdeler efter den ækvivalerende disponible indkomst. Kilde: En 20 procent stikprøve blandt danske boliger fra januar 2004.

Ud fra stikprøvens tværsnit (cross section) gennem boligerne kan en semi elasticitet beregnes til at vise den ændring i sandsynligheden for at bo i udlejningsbolig, der følger med en procents ændring af indkomsten. Hvis den totale disponible husholdningsindkomst anvendes (grafen øverst) over hele

indkomstskalaen får man en semi elasticitet på -0,003 ud fra medianindkomsten. Det indebærer, at en 10 procents stigning i den samlede disponible husholdningsindkomst medfører et fald i sandsynligheden (der her tolkes som efterspørgslen) for at bo i udlejningsbolig på 3 procent point, dvs. sandsynligheden falder fra f. eks. 0,5 til 0,473. Anvendes i stedet den ækvivalente disponible indkomst (grafnen nederst) og foretages beregningen over indkomstintervallet fra 100.000 to 275.000 DKK, bliver semi elasticiteten -0,006, altså det dobbelte. Det er naturligvis således, at den her fundne sammenhæng mellem indkomst og sandsynligheden for at bo til leje er et gennemsnit for sammenhængen inden for forskellige alders- og socialgrupper, forskellige geografiske beliggenheder, mv.

I Byforum (2001) undersøgelsen angav 62 per cent af de, der ønskede at blive (og/eller forblive) lejere indenfor en tidshorisont på 5 år, at det var af stor betydning, at de kunne være fri for at reparere og vedligeholde ejendommen. Det var dette motiv, som flest tillagde stor betydning blandt de opstillede svarmuligheder, og er formentlig et dominerende motiv, når husholdninger med høj indkomst<sup>4</sup> efterspørger udlejningsboliger. 59 procent af husholdningerne angav lavere boligudgifter som værende af stor betydning – et motiv, der formentlig er mest dominerende for husholdninger med lavere indkomst; og 48 procent tillagde det stor betydning, at udlejningsboligen er nemmere at komme ud af – altså giver større mobilitet.

Det er ikke overraskende, at husholdninger med lav indkomst (under DKK 100.000 i ækvivalent disponibel husholdningsindkomst) efterspørger udlejningsboliger. Mere interessant er det at studere de ca. 20 procent lavindkomst husholdninger, som bor i ejerboliger. Tabel 2 indikerer nogle karakteristika for denne gruppe. Tabellen er opbygget således, at en værdi højere end 1 viser, at det pågældende karakteristika er mere dominerende inden for boligtypen (udlejningsbolig versus ejerbolig) end blandt alle husholdninger i det pågældende indkomstinterval. Lavindkomst ejere er tydeligt domineret af gifte/samlevende par, men også enker spiller en rolle. Ligeledes har lang varighed af ægteskab og høj alder en positiv betydning for ejerskab. Som bekendt kan pensionister og efterlønsmodtagere med lav indkomst forlænge deres ejerskab af boligen ved at "spise mursten", dvs. optage lån inden for ejendommens friværdi, som anvendes til løbende forbrug, herunder boligforbrug. Det er vanskeligt at forklare, hvorfor personer på sygedagpenge har højere sandsynlighed for at være ejere i den lave indkomstgruppe. Lettere er det at forklare den høje andel af selvstændige. Således rapporterer Byforum (2001) undersøgelsen, at muligheden for frit at kunne disponere over boligen og dens omgivelser er af stor betydning for det store flertal (89 procent) af ejerne, og tilsyneladende af større betydning end økonomiske overvejelser. Det er formentlig således, at selvstændige lægger særlig stor vægt på selv at kunne bestemme over deres bolig. Det er i overensstemmelse med modellen for ejerskab opstillet af Hansen og Skak (2007). Endelig er det ikke overraskende, at ejerne med lav indkomst især findes i landkommunerne.

Lige så interessant det er at studere boligejere med lav indkomst, er det at studere de 20 procent lejere, der har høj indkomst (over DKK 275.000 i ækvivalent disponibel husholdningsindkomst) og som derfor sagtens kunne være ejere. Tabel 1 afslører, at der er mange enlige og skilte i denne gruppe. Som vist i Bech-Danielsen og Gram-Hansen (2006) flytter den ene part i en skilsmisse oftest til en udlejningsbolig, indtil et mere permanent bosted (og en ny livsform) er fundet, også selv om der er økonomisk råderum til ejerskab. Også andre enlige kan have lignende grunde til at være lejere,

---

<sup>3</sup> De her opgivne elasticiteter synes høje i forhold til de fundne i tidligere amerikanske undersøgelser, men det er ikke helt let at sammenligne resultaterne, se f.eks. Struck og Marshall (1975) og Carliner (1974).

<sup>4</sup> Undersøgelsen har ingen information om husholdningernes indkomst.

men et single liv uden besvær med at reparere og vedligeholde, kan også være en attraktiv livsform i sig selv.

Tabel 2 Deskriptiv statistik for en 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger

Ækvivalent disponibel indkomst	< 100,000 DKK		100,000–275,000 DKK		275,000 DKK <	
	lejer	ejer	lejer	ejer	lejer	ejer
Antal observationer	29.110	7.018	158.653	133.965	10.876	51.135
Overrepræsentation i forhold til alle i indkomstgruppen						
hovedpersonen er en mand	0,99	1,04	0,87	1,16	0,93	1,01
gift/samlevende	0,78	1,91	0,61	1,46	0,77	1,05
ægteskabets varighed1)	27,6	30,2	22,4	21,4	19,4	21,4
enke	0,99	1,05	1,22	0,74	1,00	1,00
skilt	1,05	0,78	1,34	0,60	1,41	0,91
enlig	1,11	0,54	1,26	0,70	1,70	0,70
hovedpersonens gns. alder i antal år 1)	46,6	55,8	49,5	49,9	47,4	50,5
hovedpersonen er lønmodtager	1,00	1,02	0,87	1,16	1,02	1,00
arbejdsløs	1,04	0,83	1,29	0,66	1,43	0,91
modtager sygedagpenge	0,88	1,49	1,03	0,97	1,04	0,99
kontanthjælp	1,20	0,18	1,72	0,15	2,65	0,65
førtidspension	0,99	1,06	1,52	0,39	1,52	0,89
folkepension	0,94	1,27	1,17	0,80	0,98	1,00
efterløn	0,79	1,86	0,78	1,26	0,81	1,04
er selvstændig	0,74	2,07	0,56	1,52	0,78	1,05
under uddannelse	1,15	0,37	1,43	0,50	1,04	0,99
har erhvervskompetencegivende uddannelse	0,92	1,31	0,86	1,16	0,96	1,01
er indvandrер	1,12	0,48	1,41	0,51	1,45	0,90
efterkommer af indvandrер	1,12	0,50	1,30	0,65	1,68	0,85
bor i hovedstadsområdet	1,15	0,36	1,40	0,24	1,68	0,85
i by over 100,000 indbyg.	1,14	0,43	1,23	0,72	1,12	0,94
med 50,000-99,999 indbyg.	1,11	0,53	1,08	0,91	0,85	1,03
med 20,000-49,999 indbyg.	1,09	0,63	1,11	0,87	0,87	1,02
med 0-19,999 indbyggere	0,72	2,14	0,64	1,42	0,76	1,01

Notes: Tabellen viser hovedpersonens karakteristika. Tallene indikerer betydningen af de enkelte karakteristika inden for hvert af de tre indkomstintervaller for de to boligformer. Eksempelvis er enkeres andel blandt lejerner divideret med enkeres andel for alle husholdninger i indkomstintervallet. 1) her angives gennemsnitligt antal år. Kilde: En 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger januar 2004.

## Estimeringer og forudsigelse af efterspørgslen efter udlejningsboliger

Den til grund for tabel 1 liggende stikprøve er et situationsbillede pr. januar 2004, der er påvirket af efterspørgsel, udbud, priser og forventede priser. At tolke de fundne sandsynligheder for at bo i en udlejningsbolig som udtryk for en efterspørgsel er derfor behæftet med usikkerhed. Som nævnt tidligere er 2004 billedet påvirket af et lavt udbud af typiske ejerboliger som parcel-, kæde- og rækkehuse i 1990'erne, således at en langsigtslige vægt giver en større ejerandel, som yderligere kan stige i fremtiden fordi flere ældre vil bo i ejerboliger. Modsat kan stigende reale indkomster og ændrede familiemønstre give stigende efterspørgsel efter udlejningsboliger fra børns tidligere ad-

skillelse fra deres forældre, længere uddannelsesforløb og flere singler, f.eks. blandt højtuddannede kvinder. Trods usikkerhederne tages tendenserne i 2004 billedet som gyldige indikatorer for efterspørgslen på længere sigt, hvor udbuddet er elastisk og bestemmes fra efterspørgselssiden. Det skal dog erindres, at en tværseksanalyse kan vise sig problematisk, når det drejer sig om at sige noget om ændringer over tid.

Forudsigelser om fremtidig boligefterspørgsel er altid bundet op på demografiske fremskrivninger, se f. eks. Mankiw og Weil (1989), Macpherson og Sirmans (1999), Hendershott og Weicher (2002), AE-rådet (2004) og Socialministeriet (2006). Endvidere understreger Hendershott and Weicher (2002), at større politikændringer må tilføjes for ikke at gå galt i byen. I nærværende analyse er målet først og fremmest at sige noget om den fremtidige fordeling af boligefterspørgslen på udlejningsboliger og ejerboliger ud fra strukturelle tendenser, og det er antaget, at der ikke sker ændringer i politikken på området. For fuldstændighedens skyld foretages til sidst en beregning "på bagsiden af en konvolut" over efterspørgslen efter boligenheder.

Under anvendelse af den tidligere viste gruppering af 20 procents stikprøven på indkomstintervaller er kørt tre logit regressioner af sandsynligheden for at være lejer med resultater som vist i Tabel 3-5.

Tabel 3 Logit regression på valg af udlejningsbolig for husholdninger med ækvivalent disponibel indkomst under 100.000 DKK

Variabel	Gennemsnitlig andel af husholdninger	Koefficient	dy/dx = øget sandsynlighed
Log ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	11,18	0,2150***	0,0240
hovedpersonen er en mand	0,23	Ref.	Ref.
selvstændig	0,04	-0,4331***	-0,0558
modtager social pension1)	0,28	1,0617***	0,1010
folkepensionist	0,32	0,8735***	0,0875
efterlønsmodtager	0,03	0,8136***	0,0680
under uddannelse	0,10	0,3821***	0,0381
har erhvervskompetencegivende uddannelse	0,28	-0,3215***	-0,0379
er immigrant	0,13	1,0331***	0,0875
hovedpersonens gns. alder – antal år (ha)	48,46	-0,1350***	-0,0150
ha i anden potens	2910,97	0,0012***	0,0001
gift/samlevende	0,25	Ref.	Ref.
enke	0,16	0,1928***	0,0205
skilt eller enlig	0,58	0,6307***	0,0735
varighed af ægteskab (vm)	5,82	-0,0618***	-0,0069
vm i anden potens	250,08	0,0009***	0,0001
bor i hovedstadsområdet	0,33	Ref.	Ref.
i by over 100,000 indbyg.	0,16	-0,3159***	-0,0382
med 50,000-99,999 indbyg.	0,05	-0,4171***	-0,0535
med 20,000-49,999 indbyg.	0,14	-0,5710***	-0,0741
med 0-19,999 indbyggere	0,33	-2,0160***	-0,2934

Noter: Se noter til tabel 2. omfatter 35.961 husholdninger fordi programmet Stata sletter enkelte observationer. Kolonnen Gennemsnit angiver gennemsnit af log indkomst (gennemsnitlig indkomst er DKK 77.951), gennemsnitligt antal år og andelen, der har det anførte karakteristika, indenfor gruppen. Signifikans på 1 % niveau: \*\*\*. Pseudo R2 = 0,26. 1) omfatter modtagere af sygedagpenge, kontanthjælp og førtidspension. Kilde: En 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger januar 2004.



Tabel 4: Logit regression på valg af udlejningsbolig for husholdninger med ækvivalent disponibel indkomst 100.000-275.000 DKK

Variabel	Gennemsnit	Koefficient	dy/dx
Log ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	11,99	-2,8146***	-0,6941
hovedpersonen er en mand	0,59	Ref.	Ref.
selvstændig	0,03	-0,6868***	-0,1697
modtager social pension1)	0,13	0,8152***	0,1879
folkepensionist	0,20	-0,1201***	-0,0297
efterlønsmodtager	0,04	-0,3008***	-0,0749
under uddannelse	0,001	-0,5074***	-0,1262
har erhvervskompetencegivende uddannelse	0,56	-0,2615***	-0,0643
er immigrant	0,06	0,7768***	0,1772
hovedpersonens alder (ha)	49,66	-0,0430***	-0,0106
ha i anden potens	2783,01	0,0004***	0,0001
gift/samlevende	0,41	Ref.	Ref.
enke	0,13	0,3197***	0,0773
skilt eller enlig	0,47	0,8284***	0,2009
varighed af ægteskab (vm)	8,08	-0,0495***	-0,0122
vm i anden potens	274,90	0,0008***	0,0002
bor i hovedstadsområdet	0,26	Ref.	Ref.
i by over 100,000 indbyg.	0,11	-0,6564***	-0,1626
med 50,000-99,999 indbyg.	0,04	-1,0382***	-0,2505
med 20,000-49,999 indbyg.	0,17	-0,8841***	-0,2173
med 0-19,999 indbyggere	0,42	-1,9413***	-0,4495

Noter: Se noter til tabel 2. omfatter 292.542 husholdninger fordi programmet Stata sletter enkelte observationer. Kolonnen Gennemsnit angiver gennemsnit af log indkomst (gennemsnitlig indkomst er DKK 166.446), gennemsnitligt antal år og andelen, der har det anførte karakteristika, indenfor gruppen. Signifikans på 1 % niveau: \*\*\*. Pseudo R2 = 0,28. 1) omfatter modtagere af sygedagpenge, kontanthjælp og førtidspension. Kilde: En 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger januar 2004.

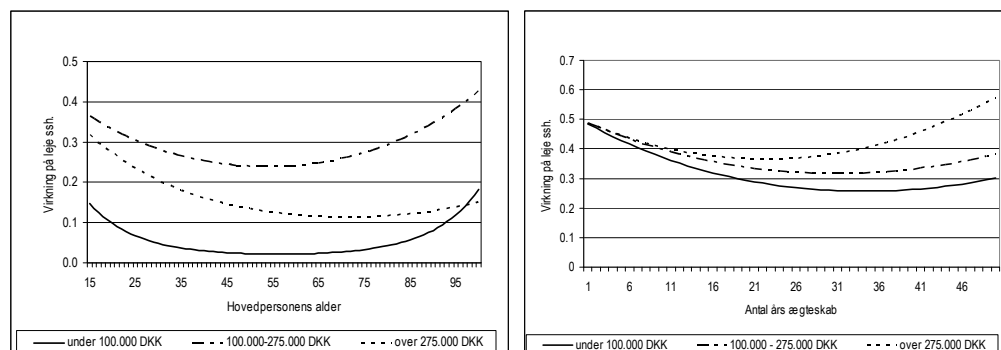
Tabel 5 Logit regression på valg af udlejningsbolig for husholdninger med ækvivalent disponibel indkomst over 275.000 DKK

Variabel	Gennemsnit	Koefficient	dy/dx
Log ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	12,99	0,1941***	0,0258
hovedpersonen er en mand	0,84	Ref.	Ref.
selvstændig	0,12	-0,2488***	-0,031
modtager social pension 1)	0,04	0,4478***	0,0683
har erhvervskompetencegivende uddannelse	0,79	-0,2039***	-0,0280
er immigrant	0,03	0,2541***	0,0366
hovedpersonens alder (ha)	47,33	-0,0572***	-0,0076
ha i anden potens	2348,69	0,0004***	0,0001
gift/samlevende	0,72	Ref.	Ref.
skilt eller enlig	0,28	0,3543***	0,0498
varighed af ægteskab (vm)	13,62	-0,0491***	-0,0065
vm i anden potens	371,34	0,0011***	0,0001
bor i hovedstadsområdet	0,18	Ref.	Ref.
i by over 100,000 indbyg.	0,06	-0,4978***	-0,0569
med 50,000-99,999 indbyg.	0,02	-0,9163***	-0,0897
med 20,000-49,999 indbyg.	0,13	-0,8192***	-0,0886
med 0-19,999 indbyggere	0,60	-1,0291***	-0,1474

Noter: Se noter til tabel 2. omfatter 56.604 husholdninger fordi programmet Stata sletter enkelte observationer. Kolonnen Gennemsnit angiver gennemsnit af log indkomst (gennemsnitlig indkomst er DKK 486.305), gennemsnitligt antal år og andelen, der har det anførte karakteristika, indenfor gruppen. Signifikans på 1 % niveau: \*\*\*. Pseudo R2 = 0,07. 1) omfatter modtagere af sygedagpenge, kontanthjælp og førtidspension. Kilde: En 20 procents stikprøve blandt danske husholdninger januar 2004.

Regressionerne i tabel 3-5 gentager billedet i Figur 8: kun i det midterste indkomstinterval ses den forventede negative sammenhæng mellem efterspørgslen efter udlejningsbolig og indkomsten; både over og under er koefficienten meget lille, således at der ikke er nogen klar sammenhæng. Semi elasticiteten i det midterste interval estimeres til -0,0069, dvs. at en 10 procents opgang i den ækvivalent indkomst giver et fald i efterspørgslen efter (sandsynligheden for at vælge en) udlejningsbolig på ca. 7 procent point. Man kan endvidere notere sig, at hovedpersonens overgang fra lønmodtager til ældre pensionsmodtager forøger sandsynligheden for at bo i udlejningsbolig for lavindkomstgruppen, men reducerer den for mellemindkomstgruppen, og ikke har nogen effekt (derfor ej medtaget i regressionen) for højindkomstgruppen.

De anførte andele af husstandene (i første kolonne) viser, at alle hovedpersoner under uddannelse findes i den lave indkomstgruppe, hvor de efterspørger udlejningsboliger. Når en erhvervskompetencegivende uddannelse er opnået reducerer dette efterspørgslen for alle tre indkomstgrupper.



Figur 9 Virkningen af alder og ægteskabsvarighed på sandsynligheden for at bo i udlejningsbolig

Noter: Virkningen er beregnet på grundlag af koefficienterne i tabel 2. Grafen til venstre viser alderseffekten og grafen til højre virkningen af ægteskabets varighed. Kilde: Tabel 3-5.

Hovedpersonens alder og ægteskabets varighed påvirker sandsynligheden for at bo i udlejningsbolig som illustreret i Figur 9. Kurvernes form er som forventet, men det er vanskeligt at forklare deres indbyrdes placering.

Endelig viser Tabel 3-5 det – ikke overraskende – for alle tre indkomstgrupper, at efterspørgslen efter udlejningsboliger falder, jo længere væk man kommer fra centrale bykerner.

En referenceperson i tabel 3-5 med de i tabel 6 viste sandsynligheder for at efterspørge en udlejningsbolig er en person med ækvivalent disponibel husholdningsindkomst svarende til gennemsnittet for indkomstgruppen, uden erhvervskompetencegivende uddannelse, ej immigrant, med gennemsnitlig alder, gift/samlevende med gennemsnitlig længde for dette og boende i hovedstadsområdet. En gennemsnitlig hovedperson i tabel 6 har alle de i tabel 3-5 viste gennemsnitlige værdier. I lavindkomstgruppen har den gennemsnitlige person således højere sandsynligheden for at bo i udlejningsbolig på grund af høje gennemsnitlige værdier for modtagelse af sociale pensioner og folkepension. I højindkomstgruppen er efterspørgslen efter udlejningsbolig reduceret på grund af mindre enlighed og mere landlig bolig.

Tabel 6 Sandsynlighed for efterspørgsel efter udlejningsbolig.

Ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	Reference hovedperson	Gennemsnitlig hovedperson
under 100.000 DKK	0,8404	0,8720
100.000-275.000 DKK	0,7104	0,5584
over 275.000 DKK	0,3036	0,1581
Total	0,6646	0,5308

Kilde: Se tidligere tabeller.

## Anvendt metode

En forudsigelse af andelen af husholdninger, der bor i lejeboliger i år 2020, foretages ved at plote forventelige fremtidige værdier af de forklarende variable ind i de estimerede regressionsligninger. Øvelsen fordrer nogle realistiske og konsistente gæt på udviklingen af de strukturer, som vist i afsnit 2 ovenfor og i figurerne i det tilknyttede appendiks bagest i kapitlet.

Indledningsvis kan der være grund til at diskutere teknikken lidt nærmere. Tabel 7 viser, hvorledes en 10 procents forøgelse af husholdningernes (reale) ækvivalente disponible indkomst påvirker efterspørgslen efter udlejningsboliger ved brug af i regressionsligningerne. Tre forskellige teknikker er anvendt:

- forudsigelse ved brug af den gennemsnitlige sandsynlighed, hvor sandsynligheden for samtlige husholdninger i stikprøven (efter en

indkomstforøgelse på 10 procent) beregnes, og den gennemsnitlige sandsynlighed derefter findes, se kolonne 2 og 5 i Tabel 7. Metoden er den mest korrekte, da den gengiver "virkeligheden" i kolonne 2, men lider af den skavank, at den vanskeligt kan bruges, når der er tale om karakteristika, som hovedpersonen har eller ikke har. Hvis der f. eks. bliver flere enlige i fremtiden, kan man ikke vide, hvilke husholdninger i stikprøven, der vil skifte fra samlevende til enlig.

- forudsigelse ved gennemsnittet af transformerede sandsynligheder. Her beregnes den forventede sandsynlighed  $p$  for alle husholdninger, hvorefter man anvender reglen: Hvis den beregnede  $p < 0,5$  sættes  $p = 0$  (ejer) ellers sættes  $p = 1$  (lejer). Som det fremgår af kolonnerne 3 og 6 i Tabel 7 giver metoden ret skæve resultater, og den har også den skavank, at den vanskeligt kan bruges, når der er tale om karakteristika, som hovedpersonen har eller ikke har.
- forudsigelse ved brug af den gennemsnitlige hovedperson inden for hver indkomstgruppe, se kolonnerne 4 og 7 i Tabel 7. Her beregnes sandsynligheden for valg af udlejningsbolig inden for hver af indkomstgrupperne for en husholdning med en hovedperson, der har de gennemsnitlige værdier som vist i tabel 3-5; og ved forudsigelse med indsættelse af de sandsynlige værdier for året 2020. Denne metode giver et bedre resultat end gennemsnittet af transformerede sandsynligheder, men niveauet afviger noget fra det korrekte, sammenlign kolonne 2 og 4. På grund af problemerne med de to andre metoder, er det denne metode, der bliver anvendt nedenstående.

Tabel 7 Forudsigelsesmetoder ved en 10 procents forøgelse af den ækvivalente disponible husholdningsindkomst

Ækvivalente disponible husholdningsindkomst	Aktuelle værdier			10 procent stigning i den ækvivalente disponible husholdningsindkomst		
	Gennemsnitlig sandsynlighed <sup>1)</sup>	Gennemsnit af transformerede sandsynligheder	Gennemsnitlig hovedperson	Gennemsnitlig sandsynlighed	Gennemsnit af transformerede sandsynligheder	Gennemsnitlig hovedperson
Under 100.000 DKK	0,8057	0,8917	0,8720	0,8080	0,8932	0,8743
100.000-275.000 DKK	0,5421	0,5677	0,5584	0,4976	0,5115	0,4861
over 275.000 DKK	0,1771	0,0093	0,1581	0,1796	0,0106	0,1606
Total	0,5148	0,5185	0,5308	0,4814	0,4759	0,4761

Note: 1) De viste sandsynligheder er gennemsnittet af estimerede sandsynligheder, de bliver lig de på observationerne beregnede lejerandele. Kilde: Se tidligere tabeller.

Med udgangspunkt i gennemsnitlig hovedperson metoden (kolonne 4 og 7 i Tabel 7), giver en 10 procents forøgelse af den ækvivalente disponible husholdningsindkomst stort set ingen ændring i efterspørgslen efter udlejningsboliger for den laveste og højeste indkomstgruppe, mens der for mellemgruppen sker et klart fald i efterspørgslen på godt 7 procent point svarende til, at knap 13 procent af de, der bor i udlejningsbolig, vil skifte til ejerbolig. Da mellemindestkomstgruppen udgør tre fjerdedele af populationen vil der være tale om et meget markant skift væk fra udlejningsboliger. Øvelsen antyder, at en tværsnitsanalyse kun med forsigtighed kan anvendes som grundlag for fremskrivninger.

### Efterspørgslen efter udlejningsboliger i år 2020

Med de forbehold, der er taget ovenfor, gives i det følgende nogle forhåbentlig realistiske bud på værdier for de uafhængige variable i regressionsligningerne for år 2020.

Et gæt på den ækvivalente disponible husholdningsindkomst involverer antagelser om udviklingen i bruttoindkomsten, indkomstskatter mv. samt bevægelser i befolkningens sammensætning. En kortere vej er at se på de senere års udvikling i dette indkomstbegreb (se figur A.1<sup>5</sup> i appendikset på side 69) og bruge trenden som udgangspunkt for et gæt på den fremtidige reale udvikling. Over årene 1996 til 2005 har lejernes indkomst udvist en real<sup>6</sup> årlig stigning på 3,2 procent, mens indkomsten for ejerne er steget med 2 procent per år. Antages det, at en årlig stigning på 2 procent kan bruges til fremskrivning over de 16 år fra 2004 til 2020, bliver den samlede reale stigning i indkomsten 37 procent. Ved indsættelse i regressionsligningerne vil denne stigning udløse et meget markant fald i efterspørgslen efter udlejningsboliger, der går ud over det realistiske. I Figur 8 vil denne indkomstudvikling medføre, at kolonnerne flytter en plads mod højre, mens kurven, der angiver efterspørgslen efter udlejningsboliger, bliver stående, således at efterspørgslen falder for mellemindkomstgruppen. Det er imidlertid uafklaret, om også kurven vil flytte med mod højre, når indkomsterne stiger.

En indikation af svaret kan man muligvis få ved at se på figur A.2 i appendikset, der viser den samtidige udvikling i husholdningernes samlede forbrug og i deres boligforbrug. Når boligforbruget vokser langsommere end det samlede forbrug, indikerer det, at den finansielle restriktion flytter sig. Eller med andre ord: det "nødvendige" forbrug af andre goder vokser hurtigere, og det presser det finansielle råderum, som er nødvendigt for at skifte fra en udlejningsbolig til en ejerbolig. Husholdningerne skal derfor op på højere indkomstniveauer, før der skiftes boligform. I Figur 8 betyder det, at også kurven rykker mod højre med stigende indkomster. Udviklingen i boligforbruget illustreret i figur A.2 dækker over en årlig real stigning på 0,4 procent. Da ændringer i boligforbrug typisk sker i forbindelse med boligskit, som også kan medføre en ændring i boligformen fra lejer til ejer, er den fremtidige boligskit-udløsende stigning i den ækvivalente husholdningsindkomst sat til en årlig vækst på 0,5 procent i tabel 8.

Danmarks Statistiks prognose for befolkningens udvikling, se tabel A.3, viser en markant stigning i andelen af personer med alderen 65+ fra 15,3 til 20,6 procent mellem 2007 og 2020, svarende til en årlig stigning i andelen på 2,3 procent. Denne stigningstakt er anvendt til beregning af værdierne for folkepensions- og efterlønsmodtagere i tabel 8. Nettoeffekten heraf bliver en reduktion af efterspørgslen efter udlejningsboliger fordi den store midterindkomstgruppe har negativ koefficient, altså er domineret af tendensen til at ældre personer bliver længere i egen bolig, jfr. figur 4.

For yngre personer i alderen 20-29, viser Figur A.3 en stigende andel, og ifølge figur A.4 med stadig tiltagende indskrivningsrater på erhvervskompetencegivende uddannelser. Begge tendenser er inddraget i de indsatte værdier i tabel 8 for hovedpersoner under uddannelse og med en samtidig forøgelse af antallet af hovedpersoner med en erhvervskompetencegivende uddannelse. Muligvis har dette givet en noget høj værdi for den højeste indkomstgruppe.

Andelen af immigranter vil efter Danmarks Statistiks prognose nærme sig 8 procent i 2020, svarende til en årlig stigningsrate på 1,4 procent. Denne rate er brugt til beregning af 2020 værdierne for immigranter i 2020.

Til at beregne den fremtidige gennemsnitlige alder er anvendt udviklingen i den gennemsnitlige alder for personer over 24 år. Danmarks Statistiks prognose viser her en stigning fra 51,2 til 53,7 år. På den baggrund bliver alderen for hovedpersoner i tabel 8 mellem 50 og 53 år i 2020. Som det kan ses af figur 9, har denne ændring meget beskeden indflydelse på efterspørgslen efter udlejningsboliger.

<sup>5</sup> Figurer med A er placeret i appendiks.

<sup>6</sup> Til deflatering er for lejere brugt udviklingen i huslejen og for ejerne udviklingen i user costs.

Tabel 8 År 2004 and forventede år 2020 gennemsnitsværdier

Ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	< 100.000 DKK		100.000-275.000 DKK		275.000 DKK <	
År	2004	2020	2004	2020	2004	2020
Log ækvivalent disponibel husholdningsindkomst	11,18	11,26	11,99	12,07	12,99	13,07
	Andel af husstandene					
Hovedpersonen er lønmodtager	0,23	0,18	0,59	0,50	0,76	0,73
Selvstændig	0,04	0,02	0,03	0,03	0,12	0,11
modtager social pension	0,28	0,15	0,13	0,12	0,04	0,04
Folkepensionist	0,32	0,46	0,20	0,29		
efterlønsmodtager	0,03	0,04	0,04	0,06		
under uddannelse	0,10	0,15	0,001	0,001		
har erhvervskompetencegivende uddannelse	0,28	0,34	0,56	0,69	0,79	0,96
er immigrant	0,13	0,16	0,06	0,07	0,03	0,04
hovedpersonens alder i år (ha)	48,46	51,39	49,66	52,66	47,33	50,19
ha i anden potens	2910,97	3205,56	2783,01	3084,72	2348,69	2798,52
gift/samlevende	0,25	0,20	0,41	0,35	0,69	0,66
Enke	0,16	0,13	0,13	0,10		
skilt eller enlig	0,58	0,67	0,47	0,55	0,28	0,32
varighed af ægteskab (vm)	5,82	5,82	8,08	8,08	13,62	13,62
vm i anden potens	250,08	250,08	274,90	274,90	371,34	371,34
bor i hovedstadsområdet	0,33	0,34	0,26	0,27	0,19	0,20
i by over 100.000 indbyg.	0,16	0,16	0,11	0,11	0,06	0,07
med 50.000-99.999 indbyg.	0,05	0,05	0,04	0,04	0,02	0,02
med 20.000-49.999 indbyg.	0,14	0,14	0,17	0,17	0,13	0,13
med 0-19.999 indbyggere	0,33	0,31	0,42	0,41	0,60	0,59

Kilde: Se tidligere tabeller og teksten.

Figur 7 viser en trend mod flere husholdninger med enlige, og figur A.7 viser en stigning i andelen af ugifte og skilte og en faldende andel for gifte/samlevende. Det forklarer muligvis det svage fald i andelen af enker. Ingen officiel statistik over ægteskabslængder er fundet, men længden for de, der skilles er nedadgående, muligvis mod en nedre bund. Endvidere må længere levetider i sig selv forlænge varigheden af de indgående ægteskaber. På den baggrund er der ikke foretaget nogen ændringer af længden af ægteskaber mellem 2004 og 2020. Den nedadgående trend for andelen af enker kan skyldes flere papirløse forhold og en indsnævring af forskellen i restlevetid mellem mænd og kvinder.

Afsluttende er givet et bud på befolkningens fordeling på by/landområder baseret på figur A.8. Figuren viser, at siden 1990'erne har befolkningen bevæget sig fra landdistrikterne mod byerne med den stærkeste bevægelse mod byer med over 100.000 indbyggere. Hovedstadsområdet tabte andel frem til midten af 1990'erne, men har siden haft en klart stigende andel. I tabel 8 antages det, at hovedstadsområdet fortsat vil vinde terræn frem til 2020.

Tabel 9: År 2004 og år 2020 forudsigtelse af efterspørgslen efter udlejningsboliger

	Sandsynligheden for leje for den gennemsnitlige hovedperson		Efterspurgte udlejningsbo- liger baseret på 2004 stik- prøven gange 5		Med 8,3 % højere efter- spørgsel
År	2004	2020	2004 <sup>2)</sup>	2020	2020
Under 100.000 DKK	0,8720	0,8804	156.890	158.300	171.440
100.000-275.000 DKK	0,5584	0,5105	816.780	746.715	808.690
over 275.000 DKK	0,1581	0,1631	43.165	44.530	48.225
Total	0,5308	0,5045 <sup>1)</sup>	1.016.835	949.845	1.028.355
Ejerboligandel			0,47	0,50	0,50

Note: 1) beregnet ud fra 2004 stikprøvens vægte. 2) Beregnet ud fra sandsynlighederne i anden kolonne. Der ganges med 5 da stikprøven er på ca. 20 procent, men det skal erindres at stikprøven er reduceret for "unormale" observationer. Kilde: Se tidligere tabeller og teksten.

Resultatet af fremskrivningen med udgangspunkt i stikprøvens værdier ses i kolonnerne 3 og 5 i tabel 9. Efterspørgslen efter udlejningsboliger stiger for den lave indkomstkategori først og fremmest på grund af stigningen i antallet af ældre og personer under uddannelse. For den store mellemste indkomstgruppe dominerer virkningen af stigende reale indkomster andre strukturelle ændringer som f. eks. flere enlige, og efterspørgslen efter udlejningsboliger falder. For de høje indkomster fører disse forhold derimod til en forøgelse af efterspørgslen efter udlejningsboliger. Når de forskellige tendenser vægtes sammen, bliver resultatet af fremskrivningen, at man må forvente en relativ reduktion i efterspørgslen efter udlejningsboliger og en stigning i ejerboligandelen i fremtiden. Trods de strukturelle effekter, der forøger efterspørgslen efter udlejningsboliger, vil det overraske, hvis Danmark ikke i de kommende år kommer til at følge den generelle europæiske tendens mod en større andel for ejerboliger.

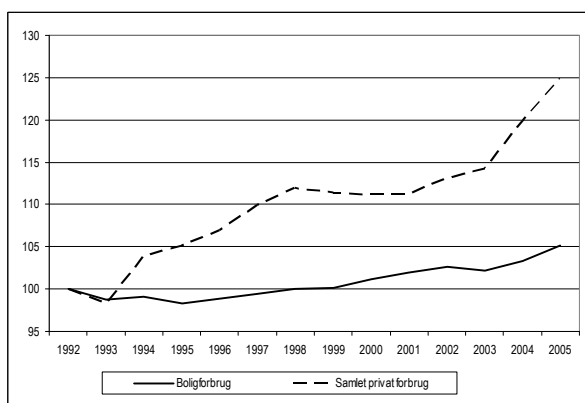
Som en sidste øvelse vises en indikation af efterspørgslen efter antal udlejningsboliger i år 2020 i den sidste kolonne i tabel 9. Beregningen baserer sig på stikprøvens antal og bliver derfor ikke et skøn over den rent faktiske efterspørgsel, men antyder noget om tendenserne og strukturen. Tallene i den sidste kolonne i tabellen fremkommer ved at gange antallet i kolonnen før med 1,083, som er det forventede niveau for boligefterspørgslen med baggrund i trenden i figur A.2. Herved fremkommer en netto stigning i det efterspurgte antal udlejningsboliger på knap 12.000 nye enheder over de 16 år fra 2004 til 2020. Fordelingen er således, at efterspørgslen stiger med knap 15.000 enheder for den laveste indkomstgruppe, hvor flere ældre og unge under uddannelse løfter efterspørgslen, og med ca. 5.000 flere enheder for den højeste indkomstgruppe; i alt et løft på knap 20.000 enheder. For mellemindkomsterne vil højere real indkomst få husholdningerne til at skifte til ejerboliger, så der fremkommer et fald i antal efterspurgte udlejningsboliger på ca. 8.000 enheder. Til de strukturelle effekter kan lægges en efterspørgsel efter nye enheder på grund af nedrivning af gamle og en efterspørgsel på grund af konvertering af eksisterende udlejningsboliger til ejerboliger. Endelig har "rensninger" af stikprøven formentlig reduceret mest blandt observationer i den nedre indkomstgruppe, således at efterspørgslen i praksis kan vise sig noget større for denne gruppe.

## Appendiks til efterspørgselsanalyse



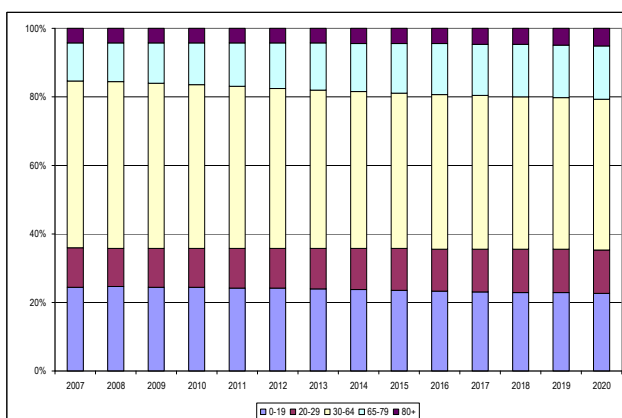
Figur A.1: Udviklingen i husholdningernes ækvivalente disponible indkomst

Noter: Husholdningernes ækvivalente disponible indkomst er deflateret med user costs ekskl. kapitalgevinster for ejere og med huslejeindekset for lejere. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken og Danmarks Nationalbank



Figur A.2: Udviklingen i det reale boligforbrug og i det samlede private forbrug

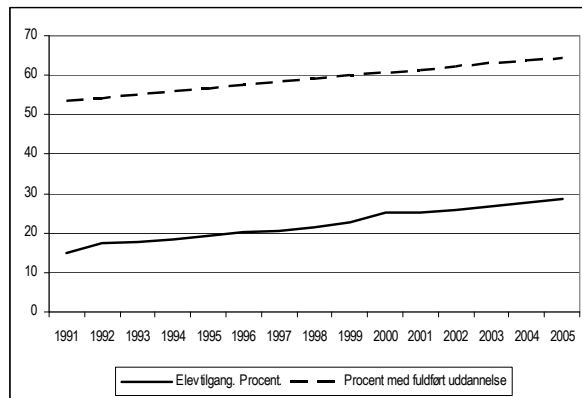
Noter: Graferne viser udviklingen i 2000 priser efter nationalregnskabet. 1992 = 100. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.



Figur A.3: Befolkningens fremtidige fordeling på aldersgrupper

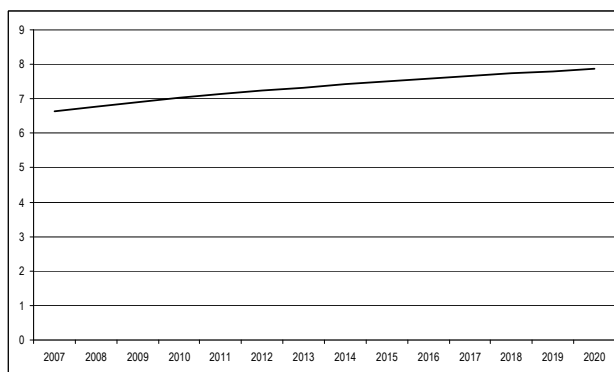
Noter: Udviklingen ifølge 2007 befolkningsprognosen fra Danmarks Statistik. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.





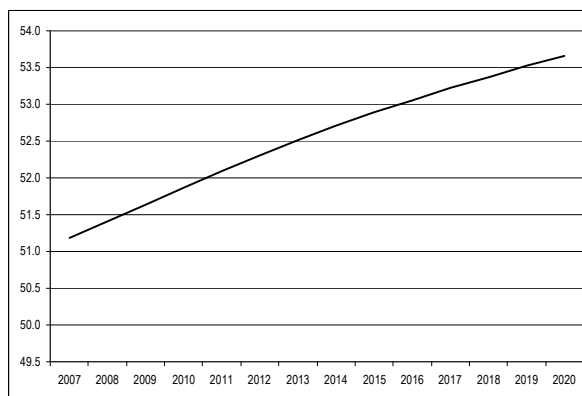
Figur A.4: Elevtilgang og uddannelsesrater i procent

Noter: Elevtilgangen angiver antal personer, der påbegynder (evt. skifter mellem) en erhvervskompetencegivende uddannelse som procent af alle personer i alderen 18 til 25 år. Procenten for personer med fuldført uddannelse er beregnet blandt personer i alderen 25 til 69 år. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.



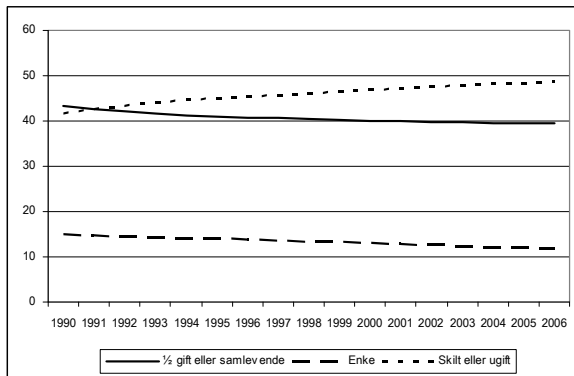
Figur A.5: Fremtidig andel af immigranter i befolkningen i procent

Noter: Udviklingen ifølge 2007 befolkningsprognosen fra Danmarks Statistik. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.



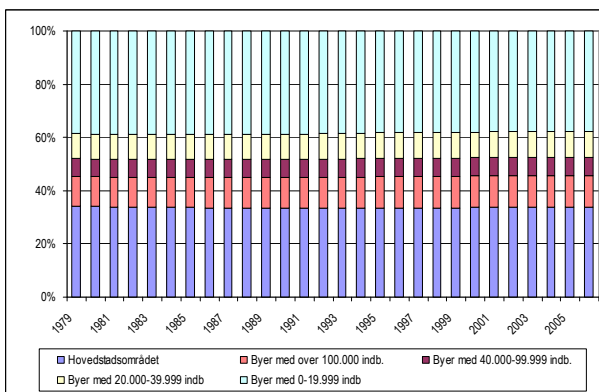
Figur A.6: Fremtidig gennemsnitlig alder for personer med alderen 25+

Noter: Grafen viser den gennemsnitlige alder for personer med alderen 25 år og derover ifølge 2007 befolkningsprognosen fra Danmarks Statistik. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.



Figur A.7: Civil status for befolkningen med alderen 25+. Per cent

Note: Kurverne viser procentvis andele blandt personer af alder 25 år og over. Antallet af gifte og samlevende personer er divideret med 2. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.



Figur A.8: Befolkningens fordeling på forskellige by- og landområder

Note: Kolonnerne viser andelen af befolkningen, der bor i forskellige by- og landområder 1979-2006. Kilde: Danmarks Statistik: Statistikbanken.

## De private udlejere og deres ejendomme

Vi ved fra undersøgelser i andre lande (se Skifter Andersen 1998 og 2007) og fra den tidligere danske undersøgelse af ældre ejendomme (Skifter Andersen 1994), at en meget stor del af de private udlejere er privatpersoner, som har nogen få boliger og ejendomme og har udlejning som bierhverv.

For at få en karakteristik af de private udlejere er de i spørgeskemaet bedt om at karakterisere sig selv som en af følgende kategorier af ejere:

1. Privat person med ejendomme som hovederhverv
2. Privat person med ejendomme som bierhverv
3. Ejendomsselskab med boligejendomme som hovederhverv
4. Ejendomsselskab med erhvervsejendomme som hovederhverv
5. Selskab med anden erhvervsvirksomhed som hovederhverv
6. Selvejende fond eller stiftelse
7. Pensionskasse, bank eller forsikringsselskab mv.
8. Byggevirksomhed

Tabel 10 viser et skøn for, hvordan private udlejere med ejendomme, der har 3 eller flere boliger, er fordelt på disse ejerkategorier baseret på de vægtede svar i surveyen. Tabellen viser desuden, hvordan ejendommene og boligerne er fordelt på ejerkategorier, hvor mange ejendomme og boliger hver ejer har i gennemsnit, samt ejendommenes størrelse målt i antal boliger. Desuden vises årstallet for, hvornår man i gennemsnit har købt den første ejendom, hvilke viser noget om i hvor lang tid man har været aktiv i branchen.

Tabel 10 Ejere af udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger fordelt på ejerkategorier. Desuden fordeling af ejendomme og boliger, samt det gennemsnitlige antal ejendomme, boliger og købsår pr. ejerkategori og det gennemsnitlige antal boliger pr. ejendom

	Fordeling, Procent				Gennemsnitligt antal			
	Ejere	Ejen- domme	Boli- ger	Ejen- domme pr. ejer	Boliger pr. ejer	Boliger pr ejendom	Købsår	Antal cases
Privat person med ejendomme som hovederhverv	11	19	15	16	131	8	1985	45
Privat person med ejendomme som bierhverv	40	14	8	3	18	6	1990	149
Ejendomsselskab med boligej. som hovederhverv	24	33	38	12	154	13	1989	93
Ejendomsselskab med erhvervsej. som hovederhverv	1,9	1	1	3	39	14	1979	10
Selskab med anden hovederhverv	7,9	5	3	6	43	7	1993	29
Selvejende fond eller stiftelse	7,3	6	10	8	130	17	1930	29
Pensionskasse, bank eller forsikringsselskab mv.	1,7	10	18	53	2019	38	1974	6
Byggevirksomhed	0,4	0	0	2	8	5	1999	2
Andet	5,3	12	8	20	143	7	1967	19
Total	100	100	100	9	115	13	1983	382

Der er en vis usikkerhed på opgørelsen for nogle af grupperne, fordi det antal besvarelser, den er baseret på, er meget få. Det gælder især for de finansielle investorer, byggevirksomheder og ejendomsselskaber med erhvervsejendomme som hovedområde.

Tabellen viser, at de professionelle udlejere spiller en større rolle end de gjorde i den tidligere undersøgelse af ældre ejendomme for mere end 10 år

siden (Skifter Andersen 1994). Der er også en del udlejere medejendomme som bierhverv, men de har en mindre del af boligerne.

En meget stor del af udlejerne – 40 pct. - er således privatpersoner med udlejning som bierhverv. De ejer imidlertid få og små ejendomme og har derfor kun 14 pct. af ejendommene og 8 pct. af boligerne. Man kunne forvente, at mange af dem er personer, som har haft ejendommene i mange år, men det fremgår af tabellen, at det gennemsnitlige købsår for deres førstkøbte ejendom i gennemsnit er 1990, hvilket er senere end for gennemsnittet af udlejere. Dette tyder på, at der fortsat er privatpersoner, som investerer i private udlejningsejendomme.

Professionelle udlejere med udlejning som hovederhverv – enten privatpersoner eller ejendomsselskaber – udgør kun 35 pct. af ejerne, men har 52 pct. af ejendommene og 53 pct. af boligerne.

Pensionskasserne mv. må også forventes at være professionelle udlejere. De udgør et meget lille antal, men har mange og store ejendomme. Antallet, som indgår i undersøgelsen er dog så lille, at der er stor usikkerhed på tallene. Når man på grundlag af undersøgelsen kan regne sig frem til, at de ejer 18 pct. af boligerne er dette tal nok en overvurdering, hvilket betyder at tallene for de øvrige grupper er en smule undervurderet.

Andre selskaber, som ejer udlejningsejendomme, er ejendomsselskaber med erhvervsudlejning som hovederhverv, der har meget få boligejendomme og boliger, virksomheder med helt andre hovederhverv og byggevirk-somheder. Virksomheder med andre hovederhverv udgør 8 pct. af ejerne, men har forholdsvis få og små ejendomme, og har derfor kun 3 pct. af boligerne. Det er ofte ejendomme, som de har haft i mange år, hvorfor de nok relativt sjældent har investeret i de seneste år.

Der er kun 2 byggevirk-somheder med i undersøgelsen, som har få ejendomme og boliger, og som er købt inden for de seneste 10 år.

Den sidste gruppe er de selvejende fonde og stiftelser mv., der udgør 7 pct. af ejerne og har 10 pct. af boligerne. De har mange boliger pr. ejer og relativt store ejendomme, der er erhvervet for mange år siden – i gennemsnit er første ejendom købt i 1930.

# Motiver for investering i private udlejningsboliger

Af afgørende betydning for, hvordan udlejerne driver deres ejendomme, kan være, hvilke motiver de har haft for at erhverve dem. Som beskrevet i kapitlet om viden om privat boligudlejning har tidligere undersøgelser vist, at udlejere kan have mange forskellige typer af både økonomiske og ikke-økonomiske motiver for at købe og drive ejendomme.

I surveyen er respondenterne blevet spurgt om, hvad deres væsentligste motiver har været for at erhverve deres boligejendomme. De er blevet bedt om at rangordne de tre vigtigste motiver blandt følgende muligheder:

1. Ønskede selv at bo i ejendommen
2. Ønskede at disponere over boliger til børn eller familie
3. Ønskede at bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed
4. Ønskede at bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper
5. Ønskede selv at bruge ejendommen til erhvervsformål
6. Ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene
7. Fik ejendommen ved arv eller lignende
8. Købte ejendommene for at drive forretning med boligudlejning
9. Købte ejendommene som investeringsobjekter
10. Andet

I tabellen nedenfor er udlejerne i den øverste del af tabellen fordelt på, hvilket motiv der var det primære for køb af ejendomme. I nederste del vises, hvor stor en del af dem der havde motiverne som et af de tre vigtigste.

Undersøgelsen viser, at økonomiske motiver har været de væsentlige for køb af udlejningsejendomme, men at det også har været væsentligt for mange ejere selv at kunne benytte ejendommene og at kunne tjene penge på at renovere dem.

Ser man på kolonnen yderst til venstre for alle udlejere, fremgår det, at for ca. en tredjedel af dem var investeringsmotiver det vigtigste. For en anden tredjedel har det været, at opnå beskæftigelse og en løbende indkomst ved boligudlejning. For de resterende har der været mange forskellige motiver. For hver femte har det på en eller anden måde været et motiv at gøre brug af ejendommene til forskellige formål. 9 pct. ville selv bo i den og 1 pct. have erhverv der, 3 pct. vil disponere over boligerne til børn eller familie, en pct. til ansatte og 7 pct. til brug for andre specifikke grupper. 5 pct. har købt ejendomme for at få beskæftigelse med byggearbejder. Endelig har 8 pct. fået ejendommene ved arv eller andre tilfældigheder. Det er en meget stor del af ejerne – 62 pct. – som har haft investeringsmotivet som et af de tre vigtigste motiver og 47 pct. har haft indtjeningsmotivet. Men der er også 47 pct., for hvem ønsket om at anvende ejendommene til egne formål har været blandt de 3 væsentligste motiver. Desuden har 10 pct. ønsket beskæftigelse med byggearbejder.

Disse motiver varierer – som man kunne forvente – betydeligt mellem forskellige grupper af ejere. For de professionelle udlejere – både privatpersoner og selskaber – har forretningsmotivet været det væsentligste, men investeringsmotivet indgår også ofte blandt de vigtigste, samt beskæftigelse og indtjening med byggearbejder. Pensionskasserne mv. er også oftest drevet af investeringsmotivet, men for disse spiller det også en betydelig rolle, at boligerne kan lejes ud til medlemmerne. To ud af tre har dette som et af de 3 vigtigste motiver.

Tabel 11 Udlejere fordelt på hvilket motiv, der var væsentligst for deres køb af ejendomme, og andelen der havde det pågældende motiv som et af de tre vigtigste.

	Privat person med ejendomme som hoved-erhverv		Privat person med ejendomme som bi-erhverv		Ejen- doms- selskab med er- hverv		Ejen- doms- selskab med er- hverv		Selskab med ande- hverv		Pensi- onskas- se, bank el- ler for- sikrings selskab mv.		Bygge- virk- somhed	Andet	Alle
<b>Vigtigste motiv</b>															
Ønskede selv at bo i ejendommen	2	15	1	17	0	0	0	0	0	30	9				
Disponere over boliger til børn eller familie	0	7	1	17	0	0	0	0	0	0	3				
Bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed'	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	1				
Bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper	0	2	2	0	7	61	29	0	0	0	7				
Bruge ejendommen til erhvervsformål'	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	1				
Beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene	10	3	7	17	10	4	0	0	0	0	5				
Fik ejendommen ved arv eller lignende	5	12	3	0	3	7	0	0	15	8					
Drive forretning med boligudlejning	61	23	52	17	17	4	14	0	10	31					
Investeringsobjekter	17	37	32	33	55	0	57	100	15	32					
Andet	0	0	0	0	0	0	0	0	15	1					
Ikke svaret	5	1	1	0	3	14	0	0	15	3					
I alt	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100					
<b>3 vigtigste motiver</b>															
Ønskede selv at bo i ejendommen	5	26	1	20	0	0	0	0	33	14					
Disponere over boliger til børn eller familie	4	16	4	20	0	3	0	0	14	9					
Bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed'	0	2	4	0	6	12	0	0	0	3					
Bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper	3	3	4	0	8	66	64	0	0	9					
Bruge ejendommen til erhvervsformål'	2	1	2	0	5	0	0	0	0	2					
Beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene	20	7	12	20	20	2	0	0	0	10					
Fik ejendommen ved arv eller lignende	6	14	4	0	7	6	0	0	17	9					
Drive forretning med boligudlejning	79	39	69	21	53	5	39	0	15	47					
Investeringsobjekter	71	64	74	59	70	5	87	100	24	62					
Andet	2	0	3	0	7	5	0	45	17	3					
I alt	191	172	177	139	175	105	190	145	120	168					

De små private ejere med udlejning som bierhverv har investeringsmotivet som det vigtigste motiv, mens muligheden for en løbende indkomst har relativt mindre betydning. En stor del af dem har ønsket selv at bo i ejendommen eller at skaffe bolig til børn eller familie. 12 pct. har fået deres ejendomme ved arv.

For de selvejende fonde mv. er det et meget vigtigt formål at kunne leje ud til specifikke grupper – det er ofte derfor fondene er oprettet, fx af fagfor- eninger. Mere end 60 pct. har dette som det vigtigste formål.

## Typer af udlejere

Som ovenfor vist er der mange forskellige motiver for erhvervelse af ejendomme blandt ejere - selv indenfor de forskellige grupper af ejere i den ovenfor anvendte gruppering. Nogle af grupperne er desuden for små til, at man kan regne med tallene. Med udgangspunkt i den tidligere refererede forskning er der derfor foretaget en ny forenklet opdeling af ejerne, som i højere grad skal afspejle deres motiver for køb og drift af ejendomme. Ejerne er opdelt i følgende typer:

1. **Professionelle udlejere.** Dette er private ejere og selskaber, der har boligudlejning som deres primære erhverv med det hovedformål at få en løbende indtjening eller et godt langsigtet afkast af deres investeringer. Pensionskasser mv. regnes med til denne gruppe.
2. **Små investorer:** Privatpersoner og selskaber med udlejning som bierhverv og som ikke selv bruger ejendommene
3. **Brugere:** Privatpersoner og selskaber, som har erhvervet ejendommene for at bruge dem til egne formål
4. **Nonprofit udlejere:** Udlejere, hvis primære formål med at købe ejendommene har været at stille boligerne til rådighed for specifikke grupper, herunder ansatte og pensionskassemedlemmer.

I nedenstående Tabel 12 er belyst fordelingen af ejere, ejendomme og boliger på disse fire grupper. Desuden er angivet, hvor stor en del af boligerne, som ligger i større byer eller deres forstæder.

Tabel 12 Ejere af udlejningsejendomme med 3 eller flere boliger fordelt på ejertyper. Desuden fordeling af ejendomme og boliger, samt andelen af boligerne, som ligger i større byer og deres forstæder, det gennemsnitlige antal ejendomme, boliger og købsår pr. ejerkategori og det gennemsnitlige antal boliger pr. ejendom

	Professionelle	Små investorer	Brugere	Nonprofit	I alt
Andel af ejere, pct.	38	43	11	8	100
Andel af ejendomme, pct.	62	29	2	7	100
Andel af boliger, pct.	75	15	1	9	100
Andel i større byer, pct.	80	39	76	36	65
Ejendomme pr. ejer	15	6	2	8	9
Boliger pr. ejer	228	41	7	134	115
Antal respondenter	141	162	42	29	373

De 'professionelle' udlejere er beregnet til at udgøre mindre end 40 pct. af udlejerne, men de har 75 pct. af boligerne og mere end 60 pct. af ejendommene. Den største gruppe af ejere er de 'små investorer' men de ejer kun 15 pct. af boligerne. 'Brugere' og 'nonprofit' udlejere er til sammen 20 pct. af ejerne, men de har kun 10 pct. af boligerne. Især de ejere, der har købt ejendommene for selv at bruge dem har kun et lille antal boliger – 1 pct.

Baseret på ejernes angivelse af, hvor deres ejendomme ligger, er det opgjort, at 65 pct. af boligerne i gennemsnit ligger i større byer og deres forstæder. De professionelle udlejere har i højere grad boliger i de større byer (80 pct.), mens de små investorer har flest boliger i mellemstore og mindre byer. Brugerne ligger også oftest i de større byer, mens nonprofit udlejerne oftest er i de små byer.

## Typer af ejendomme

I Tabel 13 ses, hvilke typer af ejendomme de forskellige ejertyper fortrinsvis har investeret i.

Tabel 13 Typer af ejere fordelt på hvilke typer af ejendomme, de fortrinsvist har investeret i.

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle
Nybyggede ejendomme	17	6	3	30	11
Nyere ejendomme udenfor huslejereguleringen	1	2		10	2
Ældre ejendomme, som ikke er underlagt huslejeregulering	24	39	55	7	33
Ældre vel vedligeholdte med moderne standard m. huslejeregulering	19	17	13	23	17
Ældre ejendomme med behov for fornyelse m. huslejeregulering	32	30	23	20	29
Blandede bolig- og erhvervsjendomme	7	7	8	10	7
I alt	100	100	100	100	100

Det er fortrinsvist de professionelle, der investerer i nybyggede ejendomme, men der er også enkelte af de små investorer, der gør det. Det er desuden en rimelig stor del af nonprofit udlejerne der har nye ejendomme. Det kan være fordi der er tale om ældreboliger eller kollegier.

Hver tredje ejer har fortrinsvist ejendomme i den ældre boligmasse, som ikke er underlagt huslejereguleringen – enten fordi de er for små eller ligger i områder uden regulering. Det er de små investorer og især brugerne, der har sådanne ejendomme. Mellem 35 og 43 pct. af de fire ejertyper har fortrinsvist rene boligjendomme underlagt regulering. Især for de professionelle og de små investorer er det ofte ældre ejendomme med behov for fornyelse.

## Motiver for køb

Der er forskelle mellem ejertyperne på, hvilke motiver der har været afgørende for deres køb af ejendommene, som det ses af tabellen nedenfor.

De professionelle har primært købt ejendommene for at driver forretning med boligudlejning, men en del af dem også for at investere. Begge motiver indgår blandt de tre vigtigste for 70 pct. af udlejerne, og mindst et af dem er blandt de tre vigtigste motiver (nederste række). Der er således 11 pct. af de professionelle, for hvem forretning eller investering ikke har været det vigtigste motiv. Det kan være, at få beskæftigelse med byggearbejder, at de har arvet den, eller haft andre formål med erhvervlsen.

De små investorer har i højere grad end de professionelle haft investeringsmotivet og sjældnere forretningsmotivet, hvilket hænger sammen med at udlejningsvirksomhed kun er en bibeskæftigelse for dem. En del af dem (14 pct.) har fået ejendommene ved arv ol. Og nogle ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder – enten professionelt eller som gør-det-selv arbejde. Som et bimotoiv (blandt det 2. og 3. vigtigste motiv) har for ca. 20 pct. det været at kunne disponere over ejendommen til egne formål.



Tabel 14 Udlejertyper fordelt på motiver for køb af deres ejendomme – vigtigste motiv og 3 vigtigste motiver (pct.). Desuden andelen, som har enten investering eller forretning blandt de 3 vigtigste motiver.

	Professi- onelle	Små in- vestorer	Brugere	Non-profit	Alle
<b>Vigtigste motiv</b>					
Ønskede selv at bo i ejendommen	1		71		9
Disponere over boliger til børn eller familie	1		26		3
Bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed'				10	1
Bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper				90	7
Bruge ejendommen til erhvervsformål'	0,7		2,4		0,5
Beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene	8	6			5
Fik ejendommen ved arv eller lignende	5	14			8
Drive forretning med boligudlejning	52	28			32
Investeringsobjekter	28	48			31
Andet		2			1
Ikke svaret	5	4			4
I alt	100	100	100	100	100
<b>Blandt de 3 vigtigste motiver</b>					
Ønskede selv at bo i ejendommen	2	9	79	0	14
Disponere over boliger til børn eller familie	3	8	35	9	9
Bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed'	2	2	0	18	3
Bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper	4	1	2	91	9
Bruge ejendommen til erhvervsformål'	2	1	3	0	2
Beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene	12	10	3	6	10
Fik ejendommen ved arv eller lignende	5	16	0	0	9
Drive forretning med boligudlejning	70	47	7	0	47
Investeringsobjekter	70	69	37	11	62
Andet	2	4	0	5	3
I alt	174	167	166	140	168
<b>Motiv enten investering eller forretning med udlejn</b>	89	85	38	10	75

Brugerne har – som ventet – købt ejendommene for at kunne bruge dem, men for små 40 pct. har investeringsmotivet også haft en vis betydning. Få af dem ser ejendommen som en forretning.

Endelig er hovedmotivet for nonprofitgruppen at kunne stille boliger til rådighed for bestemte grupper (se mere herom nedenfor). Kun 10 pct. af dem har ansatte som primære målgruppe, men de indgår blandt de tre vigtigste motiver for små 20 pct. Kun for en lille gruppe er ejendommene også investeringsobjekter.

# Strategier for drift af ejendommene

Som beskrevet i kapitlet om viden om privat boligudlejning har tidligere undersøgelser vist, at udlejere kan have mange forskellige typer af både økonomiske og ikke-økonomiske motiver for at købe og drive ejendomme.

I undersøgelsen er udlejerne blevet bedt om at rangordne, hvilke forhold der er vigtige for dem i driften af deres boligejendomme med følgende svarmuligheder:

1. At hver enkelt ejendom hvert enkelt år har økonomisk overskud eller balance
2. At de ejendomme, I ejer, som helhed giver overskud hvert enkelt år
3. At der på længere sigt er et afkast på ejendomsinvesteringerne, som mindst svarer til afkastet af andre investeringer
4. At der er mulighed for at få en kapitalgevinst når ejendomspriserne stiger
5. At der er mulighed for at øge ejendommens værdi ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen
6. At der er mulighed for at øge huslejeindtægterne ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen
7. At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud
8. At lejerne er tilfredse med at bo i ejendommen
9. At undgå konflikter med lejerne
10. Andet.

De to første strategier må forventes at være vigtige for udlejere, som har en relativt kort økonomisk horisont, og som er afhængig af indkomster fra ejendommene – det gælder især den første.

Den tredje strategi er den langsigtede investeringshorisont, som man i økonomisk teori forventer er styrende for investeringer i udlejningsboliger.

Den fjerde strategi er den mere kortsigtede spekulationsstrategi, hvor kortsigtede ændringer i ejendomspriserne har betydning. 5. og 6. kan kobles til byggemotivet, men kan også være et led i en langsigtet investeringsstrategi.

Punkt 7 kan opfattes som et udtryk for et ejendomsmotiv – at det i sig selv er vigtigt for ejeren at ejendommen er pæn og velholdt – men det kan også være et led i en udlejningsstrategi, hvor der er brug for at tiltrække lejere.

Endelig kan punkt 8 og 9 fortolkes som et socialt motiv – at man driver ejendommene for lejernes skyld – eller igen at det er et led i udlejningsstrategien.

I tabellen nedenfor er ejerne fordelt på hvilken af de nævnte strategier, der er nævnt som den vigtigste, og hvor stor en del af dem der har strategien blandt de tre vigtigste. For at få et indtryk af, hvor stor en del af boligerne, der er underlagt forskellige strategier, er også boligerne fordelt på strategier, ved at ejernes svar er vægtet med antallet af boliger, som de ejer.

Det fremgår af tabellen, at de kortsigtede økonomiske strategier har størst betydning for ejerne og dermed for driften af ejendommene. 27 pct. af ejerne styrer efter, at hver enkelt ejendom skal give overskud hvert år. og dette berører 37 pct. af boligerne. For 35 pct. af ejerne og 41 pct. af boligerne er det blandt de 3 vigtigste strategier. Det er således en betydelig del af den private udlejningsmasse, hvor man kan forvente, at investeringer først foretages når de giver løbende overskud fra dag 1. Dette må antages at være en hæmsko for investeringer i renovering af boligerne.

Tabel 15 Ejere og boliger fordelt på hvilke strategier for ejendomsdriften der er den vigtigste eller blandt de 3 vigtigste (pct.)

	Ejere		Boliger	
	vigtigste	3 vigtigste	vigtigste	3 vigtigste
Hver ejendom har overskud hvert år	27	35	37	41
Alle ejendomme giver overskud hvert år	16	30	13	26
Afkast på længere sigt	15	32	21	35
Kapitalgevinster	3	18	1	16
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	6	28	4	31
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	4	21	4	24
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	13	39	9	26
At lejerne er tilfredse	12	43	6	39
At undgå konflikter med lejerne	1	14	1	9
Andet	2	2	3	3
Ubesvaret	2		1	
I alt	100	261	100	251

Lidt mindre snærende er strategien, at den samlede ejendomsportefølje skal give et overskud hvert år. Dette har kun betydning for udlejere med få ejendomme. For 16 pct. af udlejerne er dette den vigtigste strategi og for 30 pct. er den mellem de tre vigtigste. Det er imidlertid en mindre del af boligerne, der berøres af denne strategi.

Den i økonomisk litteratur forventede strategi, at investeringerne giver afkast på lang sigt, er kun vigtigste strategi for 15 pct. af ejerne og mellem de tre vigtigste for hver tredje. En lidt større andel af boligerne er berørt af strategien.

Muligheden for at opnå kapitalgevinster er kun vigtigste strategi for 3 pct. – dog blandt de 3 vigtigste for 18 pct. Det drejer sig om endnu færre boliger. Resultatet kan fortolkes som, at udlejerne relativt sjældent spekulerer i køb og salg af ejendomme afhængigt af prisændringer, hvilket underbygges nærmere nedenfor i afsnittet om hvilke faktorer, der kan få udlejerne til at købe og sælge ejendomme.

For i alt 10 pct. af udlejere – vel primært de der har byggemotiver – er vigtigste strategi at opnå enten øgede huslejeindtægter eller øget ejendoms-værdi ved at forny ejendommene. For mange flere er dette et af de tre vigtigste motiver. Resultaterne tyder på, at en del ejere – af forskellige grunde – ser renovering af ejendomme som en god investering. Det kan være fordi de økonomiske vilkår for renovering generelt er gode i de store byer med pres på boligmarkedet (strategien forekommer oftest i disse), eller det kan være, fordi ejeren også kan opnå en gevinst ved selv at stå for byggearbejdet. Analysen nedenfor af de såkaldte §5, stk. 2 renoveringer peger i retning af, at frisættelse fra huslejereguleringen også er et væsentligt motiv.

Der er imidlertid også en relativt stor andel af udlejerne, for hvem økonomiske strategier er mindre vigtige. For 13 pct. er det vigtigst, at ejendommen ser pæn ud og for 39 pct. er dette et af de tre vigtigste ting. For nogle af de, der har det som anden eller tredje prioritering, kan det dog være et led i en udlejningsstrategi, der i sidste ende er økonomisk motiveret, eller i at øge eller bevare ejendommens værdi. Strategien er dog kun vigtigst i 9 pct. af boligerne og et af de tre vigtigste i hver fjerde bolig.

Den 'sociale strategi', at gøre lejerne tilfredse, er vigtigst for 12 pct. af ejerne, men en af de tre vigtigste for 43 pct. For en del af de sidste kan det igen være et led i en udlejningsstrategi, da den er vigtigst i mellemstore og mindre byer, hvor konkurrencen om lejerne er hårdere. Det er en lidt færre andel af boligerne, hvor denne strategi er vigtig. For nogle udlejere er det også vigtigt at undgå konflikter med lejerne (14 pct.).

## Sammenhængen mellem købmotiver og driftsstrategier

Man må kunne forvente, at der er en sammenhæng mellem de motiver udlejerne har haft for at købe deres ejendomme og de strategier, der styrer deres drift af dem. I Tabel 16 er ejere med forskellige købmotiver fordelt på vigtigste strategi for driften.

Tabel 16 Udlejere med forskellige købmotiver fordelt på vigtigste strategi for driften (pct.)

	Ønskede selv i ejendommen	Disponere over børn eller familie	Bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed'	Bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper	Bruge ejendommen til erhvervsformål'	Beskæftigelse med byggearbejder i ejendomme	Fik ejendommen ved arv eller lignende	Drive forretning med boligudlejning	Investeringssubjekter
Hver ejendom har overskud hvert år	31	23		8	50	26	20	36	25
Alle ejendomme giver overskud hvert år	13	8		15		16	10	18	20
Afkast på længere sigt	3	23		12	50	5	20	14	20
Kapitalgevinster		23						3	7
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	3					26	7	5	6
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	3						10	5	4
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	16	8	25	31		11	13	13	8
At lejerne er tilfredse	22	8	25	35		16	20	6	8
At undgå konflikter med lejerne		8						1	1
Andet	9		50						1
Ubesvaret									1
I alt	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Antal respondenter	31	14	4	24	2	21	29	121	122

Som forventet er det løbende afkast af ejendommene vigtigst for de udlejere, der har erhvervet deres ejendomme for at drive forretning med dem (næstsidste kolonne), men det er alligevel kun for 54 pct. at overskud det enkelte år der vigtigste strategi. For 14 pct. er det langsigtede afkast afgørende, men der er også en del for hvem ikke-økonomiske strategier er de vigtigste.

For ejere, der har købt for at investere, er der lidt flere som også har det langsigtede afkast eller kapitalgevinster som strategi, men flere ser på det løbende afkast, og også her er der en del med ikke-økonomiske strategier som de vigtigste (17 pct.).

Blandt de, der har købt ejendommen for at få beskæftigelse med byggearbejder, er der som ventet relativt mange, som ønsker at øge ejendommens værdi ved renovering (26 pct. som vigtigste strategi). Men andre økonomiske strategier har også en stor betydning, selv om den er mindre end for de to ovennævnte grupper. Ikke-økonomiske strategier er desuden vigtigst for 27 pct. Man kan således ikke sige, at der her blot er tale om en gruppe 'hårde' spekulanter.

Der er visse forskelle mellem strategierne hos ejere, der har købt for selv at bruge ejendommene, og de der har erhvervet dem til at huse børn eller familie. De sidstnævnte er i langt højere grad fokuseret på økonomien – især det langsigtede afkast og kapitalgevinster. For disse ejere må det antages at købet af ejendommene i lige så høj grad ses som en investering som en mulighed for at skaffe boliger til familien. Også den gruppe af ejere, der har arvet deres ejendomme mv., er i relativt høj grad fokuseret på økonomiske strategier, selv om hver tredje har ejendommen eller lejerne som første prio-

ritet. 17 pct. satser på mulighederne for bedre indtjening eller værdiforøgelse ved renovering af ejendommene.

Udlejere, som har erhvervet ejendommene for at udleje til specifikke grupper som ældre, studerende, fagforeningsmedlemmer, pensionskasse-medlemmer etc., er først og fremmest fokuseret på lejerne og på ejendommene (i alt 66 pct. med vigtigste strategi).

## Administrationen af ejendommene

En del af ejerne administrerer ikke selv deres ejendomme, men har overladt dette til en administrator. De strategier, som forfølges, kan være afhængig af, i hvor høj grad en professionel administrator er inde i billedet.

I Tabel 17 er vist, hvor stor en andel af ejerne, der har overladt administrationen til andre, afhængigt af hvilken driftsstrategi man finder vigtigst.

Tabel 17 Andelen af boliger, hvor ejeren har overladt administrationen til andre, afhængigt af deres vigtigste strategi for driften (pct.)

	Er det andre end ejeren, der står for administrationen af jeres boligejendomme?		Total
	Ja	Nej	
Hver ejendom har overskud hvert år	25	75	100
Alle ejendomme giver overskud hvert år	25	75	100
Afkast på længere sigt	35	65	100
Kapitalgevinster	9	91	100
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	29	71	100
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	40	60	100
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	19	81	100
At lejerne er tilfredse	22	78	100
At undgå konflikter med lejerne	67	33	100
Alle ejere	26	74	100
Alle boliger	37	63	100

I gennemsnit har ca. hver fjerde ejer overladt administrationen til andre. Dette berører imidlertid 37 pct. af boligerne. Ejere, der ikke selv administrerer, er sjældnere interesseret i kapitalgevinster og mere i det langsigtede afkast. De vil desuden oftere forny ejendommene, men er sjældnere fokuseret på ejendommens udseende, og at lejerne er tilfredse. Derimod er det væsentligt oftere, at de vil undgå konflikter med lejerne.

## Forskelle mellem ejertyper

Det må forventes, at de forskellige ejertyper, som defineret ovenfor, har forskellige driftsstrategier. I tabellen nedenfor er ejerne i de fire typer fordelt på vigtigste strategi og 3 vigtigste strategier.

De professionelle har en mere langsigtet økonomisk strategi end de øvrige ejertyper, men den kortsigtede økonomi har også stor betydning. Som man kunne forvente er det især de små investorer med begrænset likviditet, der har en kortsigtet strategi med ønske om, at hver ejendom giver løbende overskud.

Tabel 18 Ejertyper fordelt på vigtigste strategi for driften og andelen, der har strategierne som en af de 3 vigtigste, samt andelen, der ikke selv administrerer ejendommene. (pct.)

	Professi- onelle	Små in- vestorer	Brugere	Non-profit	Alle
<b>Vigtigste strategi</b>					
Hver ejendom har overskud hvert år	34	53	33	2	37
Alle ejendomme giver overskud hvert år	15	8	7	14	13
Afkast på længere sigt	24	18	15	4	21
Kapitalgevinster	1	2	4		1
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	7	1	1		4
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	7	1	1		4
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	9	6	9	19	9
At lejerne er tilfredse	3	9	17	12	6
At undgå konflikter med lejerne	0	1	8		1
Andet			4	50	3
Alle ejere	100	100	100	100	100
<b>Blandt de 3 vigtigste strategier</b>					
Hver ejendom har overskud hvert år	36	60	42	10	41
Alle ejendomme giver overskud hvert år	30	17	24	16	26
Afkast på længere sigt	40	30	29	12	35
Kapitalgevinster	18	15	12	3	16
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	38	23	17	9	31
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	32	10	7	4	24
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	27	23	40	29	26
At lejerne er tilfredse	30	60	63	32	39
At undgå konflikter med lejerne	9	7	33	5	9
Alle ejere	260	246	268	122	247
<b>Andel med administrator, pct.</b>	28	27	12	31	26

Kapitalgevinster er sjældent den vigtigste strategi for de professionelle, men dog blandt de tre vigtigste for 18 pct. Det er også de professionelle, som oftest har renovering som den vigtigste strategi (i alt 14 pct.) og for en stor del af dem (i alt ca. 46 pct.) er det en af de tre vigtigste mål at gøre det enten for at øge indtjeningen eller værdien af ejendommene. For en del af de professionelle er det imidlertid også ret vigtigt, at ejendommene ser pæne ud (27 pct. blandt 3 vigtigste) og at lejerne er tilfredse (30 pct.).

De små investorer lægger lidt mindre vægt på, at ejendommene er pæne, men noget mere på, at lejerne er tilfredse. De er sjældnere interesseret i renovering, men det er dog 34 pct. af dem, der har det som en af de tre vigtigste strategier.

Ejendomsbrugerne er, som forventet, mest orienteret mod ejendommens udseende og lejernes tilfredshed, men størsteparten af dem lægger også vægt på god likviditet og på afkast på kort og lang sigt. De har som en høj prioritet at undgå konflikter med lejerne, som de ofte bor sammen med.

Endelig er der 'nonprofit' selskaberne, der som vigtigste strategi har andre ting end de, der er valgmuligheder i spørgeskemaet, idet 50 pct. har sat kryds ved andet. Det er formentlig deres formål mht. at huse bestemte befolkningsgrupper, der er tænkt på. Men det kan aflæses, at økonomiske motiver spiller en meget lille rolle for denne gruppe og at likviditeten kun er vigtig for et mindre tal – formentlig fordi de øvrige henter nogle af deres midler fra andre kilder end huslejeindtægter.

# Udlejningsstrategier og deres betydning for den private udlejningssektors sociale rolle

I dette afsnit belyses, hvilke strategier udlejerne anvender ved udlejning af boliger. Der ses på, hvilke forhold, der lægges vægt på ved udlejning, hvordan den foregår, hvilke befolkningsgrupper man især satser på eller ikke ønsker at udleje til, samt hvad man gør i tilfælde af problemer med udlejningen.

## Forhold som er vigtige ved udlejning

I undersøgelsen er udlejerne spurgt, om der er særlige forhold, som de lægger vægt på, når boligerne udlejes, og hvordan de vil rangordne dem. Der var følgende svarmuligheder

1. Nej, lægger ikke vægt på særlige forhold ved udlejningen
2. Ja, at I kender den nye lejer
3. Ja, at der ikke er risiko for manglende legebetalning
4. Ja, at de nye lejere ikke har sociale problemer, som kan skabe gener for de øvrige lejere
5. Ja, at nye og gamle lejere kan komme godt ud af det med hinanden
6. Ja, at de nye lejere holder lejligheden i god stand
7. Ja, at lejerne er stabile og ikke flytter igen for hurtigt

Tabel 19 Udlejere fra forskellige ejertyper fordelt på vigtigste forhold at tage i betragtning ved udlejning, samt andelen af udlejere, der har forholdet blandt de tre vigtigste (pct.). Desuden er angivet tal for større byer og forstæder alene.

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle	Større byer og forstæder
<b>Vigtigst forhold ved udlejning</b>						
Ikke nogen	18	16	12	17	17	15
Ja, kender den nye lejer	13	9	24	60	16	20
Ja, ikke risiko for manglende lejebetaling	20	14	12	3	15	15
Ja, ikke sociale problemer	23	23	10	10	21	21
Ja, lejere kan komme godt ud af det	4	9	22	7	8	9
Ja, lejere holder i god stand	13	10	5		10	10
Ja, At lejerne er stabile	9	15	15	3	12	10
Ikke besvaret	1	4			2	0
I alt	100	100	100	100	100	100
<b>3 vigtigste forhold</b>						
Ja, kender den nye lejer	17	15	31	75	22	
Ja, ikke risiko for manglende lejebetaling	47	40	42	14	40	
Ja, ikke sociale problemer	51	42	36	18	43	
Ja, lejere kan komme godt ud af det	27	39	44	24	34	
Ja, lejere holder i god stand	54	47	40	8	46	
Ja, At lejerne er stabile	32	43	41	28	37	
I alt	246	243	245	191	240	

Flertallet af udlejere har en udlejningsstrategi. Kun 17 pct. af ejerne har ikke nogen særlige udlejningsstrategier. Men der er meget store forskelle på, hvilken strategi forskellige typer af udlejere anvender. Mens de økonomisk orienterede udlejere ved deres valg af lejere lægger vægt på at undgå sociale problemer og risici for manglende lejeindtægter, så lægger brugerne og nonprofit selskaber mere vægt på at kende lejerne og have et godt forhold til dem.

For et mindretal på ca. 20 pct. er det vigtigt at kende den nye lejer på forhånd, det gælder især i de større byer. De vigtigste forhold ved udlejningen er, at lejerne ikke har sociale problemer, og at der ikke er risiko for manglende lejebetaling, dvs. at lejerne er økonomisk solide. Blandt de sekundære forhold er det også vigtigt, at lejerne passer på lejlighederne og holder dem i god stand. Lidt mindre vigtigt, men dog af betydning for hver fjerde er det, at lejerne er stabile. Der er også en del, som mener, det er vigtigt at lejerne kommer godt ud af det indbyrdes. Der er ikke væsentlige forskelle på udlejningsstrategierne i større og mindre byer på trods af forskellene i markedssituation og regulering.

Der er imidlertid en del forskelle mellem de fire ejertyper. De professionelle lægger i lidt højere grad vægt på ikke at få sociale problemer, at der ikke er risiko for manglende lejebetaling og at man får lejere, der passer på lejlighederne, men mindre vægt på, at de er stabile. For de professionelle er et højere gennemtræk af lejere mindre væsentligt, blot de betaler husleje og holder lejlighederne i god stand.

De små investorer lægger mere vægt på stabilitet, og at lejerne passer på lejlighederne, lidt mindre på sociale problemer og risici for manglende leje.

For ejere, der selv bruger ejendommene, er det vigtigste at kende de nye lejere, og at lejerne kommer godt ud af det med hinanden – måske fordi de selv bor i ejendommen. Det er også vigtigere for dem, at lejerne er stabile.

Endelig er det væsentligste for nonprofit udlejere, at de kender indflytterne, hvilket kan have sammenhæng med, at de ofte skal opfylde bestemte kriterier for at få adgang. Det har meget lidt betydning her, om lejerne er gode til at passe på deres boliger, har sociale problemer eller ikke kan betale huslejen.

## Hvordan organiseres udlejningen?

På grund af huslejustrategierne antages det i almindelighed, at der er kø ved de private udlejningsboliger, og at størsteparten af dem ikke formidles åbent via markedet. Det kan ikke bekræftes af denne undersøgelse.

Ejerne er spurgt hvordan de finder nye lejere, med følgende valgmuligheder:

6. Fra en venteliste
7. Ved at tilbyde de ledige boliger til en bestemt gruppe
8. Gennem venner og bekendte
9. Gennem annoncer
10. Andet

I tabellen nedenfor er vist, hvordan de fire udlejertyper er fordelt på fremgangsmåde ved udlejning, samt fordelingen for alle udlejere i større byer og forstæder.



Tabel 20 Udlejere af forskellig type fordelt på, hvilken fremgangsmåde de oftest anvender for at finde nye lejere (pct.).

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle	Større byer og forstæder
Fra en venteliste	5	4		28	6	6
Ledige boliger til en bestemt gruppe	2	3		31	5	7
Gennem venner og bekendte	12	13	26	10	14	18
Gennem annoncer	45	53	43	3	45	40
Andet	36	24	31	28	29	30
I alt	100	100	100	100	100	100

Tabellen viser, lidt overraskende, at den almindeligste fremgangsmåde ved udlejning er gennem annoncer. Der er desuden mange, som har anført 'Andet'. Dette kunne evt. være, at folk selv henvender sig til udlejerne, men at de ikke føre venteliste. Det er få udlejere, som har en venteliste. Lidt flere finder lejerne blandt venner og bekendte.

Lidt overraskende er desuden, at der ikke er de store forskelle på fremgangsmåden i de store byer og i det øvrige land, men det kan skyldes, at en større del af boligerne i de større byer er kommet op på et relativt højt huslejeniveau. Der er kun lidt færre i de mindre byer, som benytter annoncer og lidt flere bruger venner og bekendte.

Der er heller ikke store forskelle mellem de professionelle og de små investorer, men de sidstnævnte bruger oftere annoncer. Brugerne finder relativt oftest lejerne blandt venner og bekendte – hvilket kan have sammenhæng med, at dette ofte var begrundelsen for at købe ejendommene. Non-profit udlejerne vælger som regel fra en bestemt gruppe af personer eller fra en venteliste.

## Målgrupper for udlejningen

Udlejerne kan vælge at udleje bredt til alle, der melder sig, eller satse på bestemte målgrupper. I undersøgelsen er der spurgt: Hvilke befolkningsgrupper satser I mest på at udleje jeres boliger til? Følgende grupper kunne vælges – evt. flere samtidigt.

1. Ikke nogen bestemt gruppe
2. En særligt afgrænset gruppe, fx medlemmer af pensionskasse, fagforening eller andet
3. Jeres familie og bekendte mv.
4. Unge
5. Ældre
6. Familier med børn
7. Enlige eller par uden børn
8. Lejere med jævne indkomster
9. Lejere med gode indkomster

I tabellen nedenfor er vist hvor stor en andel af udlejerne i de fire ejertyper, samt i hhv. større og mindre byer, der har udpeget en bestemt befolkningsgruppe som en særlig målgruppe for dem.

Tabel 21 Andelen af udlejere i de fire typer, som har angivet en bestemt målgruppe for udlejningen (pct.), samt andelen af udlejerne i hhv. større og mindre byer. (pct.)

	Professi- onelle	Små in- vestorer	Bru- gere	Non- profit	Alle	Større byer og forstæder	Mindre byer
Ikke nogen bestemt gruppe	57	58	53	14	54	49	66
En særligt afgrænset gruppe	9	1		59	8	10	4
Jeres familie og bekendte mv.	4	9	21	3	8	11	2
Unge	18	17	17	21	18	21	12
Ældre	10	14	12	17	12	11	14
Familier med børn	2	3		7	3	3	3
Enlige eller par uden børn	13	19	17	3	15	17	12
Lejere med jævne indkomster	16	17	7	3	14	17	10
Lejere med gode indkomster	7	9	7	3	8	9	4
I alt	136	147	134	131	140	147	126

\*) Der kunne afkrydses flere svarmuligheder

Størsteparten af udlejerne har ikke udpeget en bestemt målgruppe. Det gælder især i de mindre byer, hvor der måske heller ikke er så store muligheder for at prioritere blandt de boligsøgende. Ellers er det oftest unge og ældre eller enlige og familier med jævne indkomster, der er målgrupperne.

Unge er en målgruppe for ca. 20 pct. af udlejerne – især i de større byer. Ca. 10 pct. satser på de ældre. Ellers er det oftere enlige eller par uden børn og lejere med jævne indkomster, der er målgruppen. Det er sjældent familier med børn og lejere med gode indkomster.

Der er ikke markante forskelle mellem målgrupperne for de første tre ejertyper bortset fra, at ejendomsbrugerne oftere har familie og venner som målgruppe. De små investorer satser lidt oftere på enlige og par uden børn end de professionelle gør. Det er sjældent, at nonprofit udlejerne ikke har en målgruppe. For 20 pct. af dem er det unge og for 17 pct. er det ældre. I 60 pct. af tilfældene gælder andre specifikke kriterier.

### Grupper, som man gerne vil undgå

Udlejerne er også spurgt, om der er nogen befolkningsgrupper, som de helst ikke vil udleje til. De blev bedt om blandt følgende grupper at afkrydse de grupper, det er meget vigtige for dem at undgå, men ikke de der er mindre vigtige.

1. Nej ikke nogen grupper
2. Familier med sociale problemer/misbrug
3. 'Rockertyper'
4. Familier med mange børn
5. Bofællesskaber – flere der deler lejligheden
6. Unge
7. Indvandrere
8. andre

I tabellen nedenfor ses, hvor stor en del af udlejerne, der har angivet, at det er vigtigt for dem at undgå forskellige grupper.

Tabel 22 Andelen af udlejere i de fire ejertyper, som har angivet en gruppe af lejere, de helst ikke vil udleje til (pct.)

	Professionelle	Små investorer	Brugere	Nonprofit	Alle
Nej ikke nogen grupper	23	14	17	49	20
Familier med sociale problemer/misbrug	65	58	53	32	58
'Rockertyper'	59	70	67	39	63
Familier med mange børn	22	21	37	17	23
Bofællesskaber – flere der deler lejligheden	30	33	34	24	31
Unge	2	3	5	9	3
Indvandrere	15	20	25	9	18
Andre	1	1	3	9	2
I alt *)	216	220	241	188	219

\*) Der kunne afkrydses flere svarmuligheder

Undersøgelsen viser, at udlejerne er mere bevidste om, hvem de ikke vil udleje til, end hvilke specifikke grupper de helst vil udleje til. Kun 20 pct. af udlejerne har ikke nogen forbehold overfor grupper, som de helst ikke vil udleje til. Det er først og fremmest 'rockertyper' – personer som man måske forventer er voldelige og støjende –, samt familier med problemer/misbrug. En del udlejere er heller ikke interesserede i børnefamilier – måske fordi lejlighederne er for små. Det samme kan være begrundelse for, at man ikke ønsker personer, som deler lejlighed som bofællesskaber.

18 pct. vil helst undgå indvandrere. Tallet indikerer, at der er nogle udlejere, som diskriminerer indvandrere, således som resultaterne i undersøgelsen af indvandres bosætning (Skifter Andersen 2006) tydede på. Det er især blandt de udlejere, som selv bruger ejendommene, og derfor kommer tættere på beboerne, at der er mange der ikke ønsker indvandrere. De professionelle og nonprofit selskaberne er sjældnere negative overfor at modtage indvandrere.

Derimod er det relativt oftere de professionelle, som fravælger problemfamilier. Rockertyper fravælges oftest af små investorer og af brugerne. Nonprofit selskaberne har sjældnere end de øvrige forbehold overfor bestemte grupper.

## Strategier for at undgå tomme lejligheder

I store dele af landet må det forventes at være rimeligt nemt at udleje de private udlejningsboliger, der er underlagt huslejereguleringen, fordi huslejerne er undersmarkedsniveau. Men der har også i de seneste par år været problemer med udlejningen af private udlejningsboliger i områder, hvor ejerboligpriserne ikke er steget i samme takt som vækstområderne. I dette afsnit undersøges i hvor høj grad udlejerne gør en særlig indsats for at sikre sig stabile lejere, og hvad de gør i tilfælde af problemer med udlejningen.

### Bestræbelser for at holde på stabile lejere

Respondenterne blev spurgt i undersøgelsen om de gør en særlig indsats for at holde på gode stabile lejere, og hvis ja at rangordne de tre vigtigste indsatsområder af følgende:

1. Nej
2. Holder igen med huslejeforhøjelser
3. Holder ejendommene pæne og rene
4. Tilbyder forbedringer af boligerne

5. Giver lejerne lov til at fremleje deres boliger
6. Tilbyder lejerne muligheder for at rokere til mere passende lejligheder
7. Andet

Tabel 23 Svar på spørgsmålet: Gør I en særlig indsats for at holde på gode stabile lejere ? Vigtigste virkemiddel. (Pct. af svar) for hhv. ejertyper og større og mindre byer.

	Professionelle	Små investorer	Brugere	Non-profit	Alle	Større byer	Mindre byer
Nej	30	29	39	38	31	33	28
Holder igen med huslejeforhøjelser	9	27	32	17	20	17	26
Holder ejendommene pæne og rene	50	32	22	31	38	39	37
Tilbyder forbedringer af boligerne	8	6	2	10	7	7	7
Giver lov til fremleje	1	1	2		1	1	
Tilbyder muligheder for at rokere	1	3	2	3	2	3	3
Andet	1				0	0	
Ikke besvaret	1	3			1		
I alt	100	100	100	100	100	100	100

Det fremgår af Tabel 23, at de fleste udlejere har en strategi for at holde på gode stabile lejere, især i de mindre byer hvor der er en hårdere konkurrence for de private udlejningsboliger. Det er de mere økonomisk orienterede udlejere – de professionelle og især de små investorer, der oftest gør noget for at holde på lejerne.

Det væsentligste virkemiddel er, at holde ejendommene pæne og rene.

Det anvendes især af de professionelle og relativt sjældnere af brugerne.

Hver femte udlejer holder igen med huslejeforhøjelser, og dette er – som man skulle forvente - noget mere almindeligt i de mindre byer, men det gælder også for 17 pct. af udlejerne i de større byer. Det kan være boliger, der af forskellige grunde ikke er underlagt den omkostningsbestemte husleje.

Det er især brugerne og nonprofit selskaberne, der oftest gør dette.

Relativt få udlejere bruger, at tilbyde forbedringer til lejerne. Forbedringer er åbenbart ikke et attraktivt tilbud for lejerne. Det kan hænge sammen med, at det er relativt dyrt for lejere at få forbedringer sammenlignet med beboere i ejerboliger, der kan få rentefradrag og har muligheder for eget eller sort arbejde. Det er oftest nonprofit selskaberne og de professionelle, der forsøger sig med forbedringer.

Tilbud om mulighed for fremleje eller rokering mellem boliger bruges sjældent som lokkemad for de stabile lejere. Dette kan måske undre, da man kunne forvente, at det er en relativt billig måde at nedsætte fraflytningen, som jo er høj i private udlejningsboliger.

### Aktioner mod tomme lejligheder

For private udlejere kan det betyde en væsentlig forringelse af det økonomiske udbytte, hvis lejligheder står tomme i kortere eller længere perioder, og i nogle tilfælde kan det være forbundet med direkte tab.

I undersøgelsen er spurgt om følgende: Hvis der er lejligheder, som I ikke kan leje ud i en bestemt ejendom, vil I så:

1. Afvente udviklingen – ikke gøre noget specielt
2. Spare på driftsudgifter og vedligeholdelse af ejendommen
3. Sætte huslejen ned i de tomme boliger
4. Sætte huslejen ned i alle boliger
5. Forbedre de tomme boliger
6. Forbedre ejendommen som helhed

Tabel 24 Andelen af udlejere, som vil anvende forskellige muligheder i tilfælde af tomme lejligheder (pct. af svar)

	Professionelle	Små investorer	Brugere	Non-profit	Alle	Større byer	Mindre byer
Afvente udviklingen	32	50	41	41	42	36	54
Spare på driftsudgifter og vedligeholdelse	2	3	0	3	2	2	3
Sætte huslejen ned i tomme boliger	23	13	5	3	15	17	14
Sætte huslejen ned i alle boliger	1	0	0	0	0	0	0
Forbedre de tomme boliger	57	40	45	38	47	53	37
Forbedre ejendommen som helhed	29	21	12	17	23	27	17
Ubesvaret	7	11	14	17	10	9	7
I alt*)	152	137	117	121	139	144	133

\*) Der kunne afkrydses flere svarmuligheder

Generelt er det oftest de professionelle udlejere og i de større byer, at udlejerne vil reagere på tomme lejligheder ved at forbedre boligerne eller sætte huslejen ned.

Tabel 24 viser, at en stor del af udlejerne ikke vil gøre noget særligt, hvis de får tomme lejligheder, men afvente udviklingen. Desuden har 10 pct. ikke svaret på spørgsmålet. Det kan afspejle, at langvarige udlejningsproblemer kun har været et begrænset problem for de fleste udlejere, hvorfor problemstillingen ikke har været aktuel for de fleste. Lidt uventet er det, at det især er i de mindre byer, at man ikke har en politik overfor udlejningsproblemer. Dette kan hænge sammen med, at der især er mange mindre investorer i de mindre byer, og det oftest er disse, som ikke har en politik overfor tomme lejligheder (6 pct.). De professionelle er den gruppe, der oftest har tænkt over dette.

Det oftest nævnte tiltag er, at forbedre de tomme boliger (47 pct.). Det er især i de større byer, at dette påtænkes (53 pct.), mens udlejerne i de mindre byer gør det noget sjældnere (37 pct.). Dette må antages at hænge sammen med de meget forskellige økonomiske vilkår i de større og i de mindre byer, hvor mulighederne for at tjene investeringerne hjem er meget mindre i de sidste. Desuden er det især de professionelle, der vil forbedre boligerne, og disse opererer oftere i de store byer.

Næsten hver fjerde vil forbedre ejendommen som helhed for at bekæmpe tomme lejligheder. Det er også især de professionelle og i de større byer, at dette er tilfældet. Det er sjældnest brugerne, der hellere vil forbedre de enkelte boliger.

Kun 15 pct. af udlejerne vil sætte huslejen ned i de tomme boliger, og næsten ingen vil gøre det i hele ejendommen. Også her er det de professionelle, der vil reagere på denne måde på udlejningsvanskeligheder, og det er især i de større byer.

# Hvad påvirker køb og salg af private udlejningsejendomme

Som udgangspunkt må det forventes, at investeringer i private udlejningsejendomme er bestemt af, i hvor høj grad investorerne kan forvente et afkast, som kan konkurrere med andre investeringer. Det må også forventes, at udlejerne vil reagere på kort- eller langsigtede ændringer i de økonomiske forudsætninger for private udlejningsejendomme, og de ændringer disse skaber i forventninger om afkast.

Private personers og selskabers køb og salg af udlejningsejendomme er imidlertid påvirket af mange forskellige økonomiske og ikke-økonomiske faktorer – det gælder ikke mindst på det danske regulerede boligmarked. Det er fx blevet påpeget i international litteratur (se fx Scanlon og Whitehead 2006), at der er betydelige transaktionsomkostninger, som tenderer at begrænse i hvilket omfang ejere af udlejningsejendomme på kortere sigt vil reagere på ændringer i de økonomiske forudsætninger. Desuden er det meget svært at sammenligne afkastet fra ejendomsinvesteringer med andre investeringer.

I Scanlon og Whiteheads undersøgelse blandt engelske investorer blev de vigtigste faktorer, som påvirker afkast og investeringsadfærd, identificeret som: udviklingen i ejendomspriserne, ændringer efterspørgslen efter udlejningsboliger, ændringer i beskatning og ændringer i renteniveauet. Deres undersøgelse viste, at de vigtigste begrundelser for at øge investeringerne var 'stabilt eller lavt renteniveau' eller 'støt stigende priser', mens ændringer for alternative investeringer, som faldende aktiekurser, kun motiverede et begrænset antal (21 pct.) for at købe flere ejendomme. Den vigtigste begrundelse for at sælge var 'stigende renteniveau' eller forringelse af investorens personlige økonomi. Faldende priser eller stigende aktiekurser havde kun begrænset betydning.

I denne undersøgelse er udlejerne blevet spurgt, om de vil købe eller sælge deres ejendomme og hvorfor. De er desuden blevet spurgt om, hvilke ændringer, der kunne få dem til at sælge eller købe flere ejendomme.

## Ønsker om køb og faktorer, der betinger dette.

Respondenterne er spurgt, om de vil købe flere ejendomme og under hvilke betingelser. Svarmulighederne var:

1. Nej, vil ikke købe - Ingen af de nævnte forhold har betydning
2. Ja, vil købe under alle omstændigheder
3. Ja, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger øges i lokalområdet, og det bliver nemmere at finde nye lejere
4. Ja, hvis ejendomspriserne forventes at stige i de kommende år
5. Ja, hvis renteniveauet falder
6. Ja, hvis afkastet af alternative investeringsmuligheder i fx aktier og obligationer bliver mindre
7. Ja, hvis lejefastsættelsen bliver fri – huslejereguleringen afskaffes

Tabel 25 Andelen af udlejerne, som vil købe flere ejendomme med forskellige begrundelser. (pct.)

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle	Større byer	Mindre byer
Nej, vil ikke købe - Ingen af de nævnte forhold har betydning	28	45	68	63	43	36	55
Ja, vil købe under alle omstændigheder	34	9	14	3	18	22	12
Ja, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger øges	4	10	2	6	7	6	10
Ja, hvis ejendomspriserne forventes at stige	4	9	5	9	7	9	3
Ja, hvis renteniveauet falder	5	6	0	6	5	7	2
Ja, hvis afkastet af fx aktier og obligationer bliver mindre	8	9	3	3	7	9	6
Ja, hvis lejefastsættelsen bliver fri	23	16	8	15	18	22	10
I alt *)	105	105	100	104	104	110	98

\*) Der kunne afkrydses flere svarmuligheder

Tabellen viser, at ændrede økonomiske vilkår for de private udlejningsejendomme på kort sigt kun har en begrænset betydning for, om udlejerne vil købe nye ejendomme. Det har dog en vis effekt, hvis huslejerreguleringen ophæves.

En stor del af udlejerne – 43 pct. – vil ikke under nogen omstændigheder købe flere ejendomme. Det er især i de mindre byer, at dette er tilfældet (55 pct.), mens det kun er en tredjedel af udlejerne i de større byer. To ud af tre brugere og nonprofit selskaber vil ikke købe flere ejendomme, mens det kun gælder for hver fjerde professionelle og for 45 pct. af de små investorer.

De fleste udlejere vil kun købe flere ejendomme under forudsætning af, at der sker ændringer i vilkårene. Kun 18 pct. vil købe flere ejendomme under alle omstændigheder – heraf 22 pct. i de store byer og 12 i de små. Der er flest professionelle, som vil købe, men det er alligevel kun hver tredje, som vil gøre det under alle omstændigheder. Der er meget få i de øvrige ejertyper, som vil købe under alle omstændigheder.

Den ændring, som kan få flest til at investere, er en ophævelse af huslejerreguleringen. Men det er alligevel kun 18 pct., som kan ændre holdning til køb, hvis dette sker. Det er især de professionelle (23 pct.) og i de større byer (22 pct.). De øvrige mulige ændringer har hver for sig kun begrænset betydning. Det er mest de små investorer, som er påvirkelige overfor øget efterspørgsel efter udlejningsboliger (10 pct.) og i de mindre byer. Ændringer i afkastet på alternative investeringsmuligheder kan kun påvirke 8 pct. af de professionelle og 9 pct. af de små investorer. Faldende renteniveau påvirker kun 5 pct. – mest i de større byer.

## Ønsker om salg og årsager hertil

Respondenterne er spurgt, om de ønsker at sælge nogle af deres ejendomme og hvad årsagerne er. Der var følgende valgmuligheder:

1. Skal ikke bruge ejendommen mere til egne oprindelige formål
2. Har brug for pengene til andre formål, fx forbrug, afdrag på gæld eller erhvervsvirksomhed
3. Ønsker at investere pengene i andet end udlejningsejendomme, fordi det forventede fremtidige afkast af ejendommene er for dårligt.
4. Ønsker at sælge for at investere i andre boligejendomme
5. Faldende efterspørgsel giver tomme lejligheder
6. Ejendommene giver driftsmæssigt underskud
7. Det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet
8. Andet

Tabel 26 Andelen af udlejere, som ønsker at sælge deres ejendomme, vigtigste årsag her til og 3 vigtigste årsager. (pct. af svar).

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle	Større byer	Mindre byer
Ja	38	24	12	21	28	25	33
Nej	52	64	81	75	62	64	59
Ved ikke	10	12	7	4	10	11	8
I alt	100	100	100	100	100	100	100
<b>Vigtigste årsag til salg</b>							
Skal ikke bruge ejendommen mere	1	2	12	10	4	3	4
Har brug for pengene til andre formål		4		7	2	2	2
Det forventede fremtidige afkast for dårlig	6	6		7	5	6	4
Ønsker at investere i andre boligejendomme	14	9			9	10	9
Faldende efterspørgsel/tomme lejligheder	3	2	2	3	3	1	6
Driftsmæssigt underskud	1				1	1	
Det administrative besvær er for stort	11	8	2		8	7	10
Andet	5	4			4	2	7
<b>3 vigtigste årsager</b>							
Skal ikke bruge ejendommen mere	2	3	12	10	4	4	4
Har brug for pengene til andre formål	4	5	2	6	4	5	3
Det forventede fremtidige afkast for dårlig	12	11	0	6	10	12	7
Ønsker at investere i andre boligejendomme	17	12	0	0	11	13	9
Faldende efterspørgsel/tomme lejligheder	5	5	3	2	5	3	8
Driftsmæssigt underskud	3	2	0	2	2	2	3
Det administrative besvær er for stort	16	15	8	3	14	13	16
Andet	6	6	0	0	5	3	9
I alt	65	58	25	29	55	55	58

28 pct. af udlejerne vil gerne sælge en eller flere af deres ejendomme, men der er mange forskellige grunde til dette, og en af de vigtigste er at frigøre midler til køb af andre ejendomme. Der er således ikke meget der tyder på, at de private udlejere er på vej ud af markedet.

Det er dog især de professionelle, der gerne vil sælge (38 pct.), mens brugerne sjældent vil. Salgsønskerne er størst i de mindre byer.

For nogle er det ikke økonomiske forhold, som er afgørende for ønsker om salg. 4 pct. skal ikke bruge ejendommene mere og 2 pct. har brug for at realisere pengene til andre formål. Det gælder især for brugere og nonprofit selskaber.

Den væsentligste årsag til salg er, at man ønsker at udskifte sine ejendomme med andre (10-13 pct.). Det vil sige, at man ikke flytter sine investeringer ud af boligsektoren, men blot omfordeler dem. Dette gælder især for de professionelle, men ikke for brugere og nonprofit selskaber. Det administrative besvær i forhold til udbyttet er væsentligste grund for 8 pct. og en af de 3 væsentligste for 14 pct. Det gælder i lige høj grad for professionelle og små investorer, selv om man skulle forvente, at de sidste ville være mest følsom overfor dette forhold.

Det er kun få der vil sælge, fordi de direkte kører med underskud på ejendommene. Men 5 pct. har som vigtigste motiv, at det forventede afkast er for dårligt (10 pct. som et af de tre vigtigste). Tre pct. nævner desuden udsigten til faldende efterspørgsel – i mindre byer er det 6 pct.



## Hvem vil man sælge til

Der er kun en begrænset køberkreds for private udlejningsejendomme. Nogle ejendomme – fredede eller nyere ejendomme – kan udstykkes som ejerlejligheder. Alle ejendomme kan sælges til lejerne, hvis de danner en andelsboligforening. De senere års stigende priser på andelsboliger har gjort det mere attraktivt for lejerne at købe deres bolig fra udlejeren, hvis de kan få den til det prisniveau, som gælder for udlejningsejendomme. Det er derfor blevet lettere for udlejerne at sælge til lejerne og måske også til højere priser. Endelige kan ejendommen sælges til en anden udlejer eller til en virksomhed, der ønsker at bruge den til egne formål.

Udlejerne er spurgt om, hvem de forventer at sælge ejendomme til, hvis et salg besluttet med følgende svarmuligheder:

1. Til lejerne som andelsboligforening
2. Til lejerne som ejerlejligheder
3. Til andre personer eller selskaber, som (driver) vil drive udlejningsvirksomhed
4. Til en anden virksomhed
5. Andet

Tabel 27 Forventet købergruppe ved salg af ejendomme – vigtigste gruppe og tre vigtigste grupper (pct. af svar)

	Profes- sionelle	Små in- vestorer	Brugere	Non- profit	Alle	Større byer	Mindre byer
<b>Vigtigste køber</b>							
Andelsboliger	6	8	10	7	7	11	2
Ejerlejligheder	4	6	5	10	6	5	7
Andre udlejere	65	60	48	33	58	58	63
Anden virksomhed	6	2	12	3	5	5	5
Andet	2	4	14	13	5	5	5
Ubesvaret	16	20	12	33	19	17	17
I alt	100	100	100	100	100	100	100
<b>3 vigtigste købere</b>							
Andelsboliger	26	16	26	27	22	28	11
Ejerlejligheder	13	15	20	15	15	14	18
Andre udlejere	71	72	52	42	67	68	70
Anden virksomhed	28	15	27	15	21	20	25
Andet	6	5	15	12	7	7	7
I alt	144	123	141	111	132	137	130

På trods af de senere års ændringer på ejendomsmarkedet er det fortsat forventningen hos de fleste, at andre udlejere vil købe deres ejendomme ved et evt. salg. Kun 7 pct. ser andelsboligforeninger dannet af lejerne, som vigtigste købergruppe, men den er nævnt som en mulighed af hver femte udlejer. Det er fortrinsvist i de større byer, at man regner med at sælge til lejerne. Det er oftere de professionelle end de små investorer. 5 pct. regner med at kunne sælge til andre virksomheder.

## Ændringer, der kan øge salget af ejendomme

Som nævnt i indledningen til dette kapitel må man forvente, at ændringer i de økonomiske vilkår for private udlejningsejendomme vil kunne få flere udlejere til at sælge deres ejendomme.

I undersøgelsen er spurgt om, hvilke ændringer der vil kunne få respondenterne til at sælge en eller flere af ejendommene. Der var følgende valgmuligheder:

1. Vil ikke sælge
2. Vil sælge under alle omstændigheder
3. Vil sælge, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger falder i lokalområdet
4. Vil sælge, hvis renteniveauet stiger
5. Vil sælge, hvis der er udsigt til stagnerende ejendomspriser i nærmeste fremtid
6. Vil sælge, hvis der er udsigt til faldende ejendomspriser
7. Vil sælge, hvis andre investeringsmuligheder giver et bedre afkast.

Tabel 28 Andelen af udlejerne, som ikke vil sælge eller sælge under forskellige forudsætninger (pct. af svar).

	Professionelle	Små investorer	Brugere	Non-profit	Alle	Større byer	Mindre byer
Vil ikke sælge	40	47	72	62	48	53	40
Sælge under alle omstændigheder	6	8	8	7	7	4	14
hvis efterspørgslen falder	10	6	4	2	7	5	11
hvis renteniveauet stiger	2	1	2	0	1	2	0
hvis stagnerende ejendomspriser	4	2	0	0	2	2	3
hvis faldende ejendomspriser	7	4	0	0	4	5	3
hvis andre investeringer er bedre	33	22	12	15	25	25	26
I alt	101	91	97	86	95	96	97

Note: Nogle respondenter har ikke svaret, mens andre har udpeget flere end et forhold

Tallene i Tabel 28 viser, at udlejerne kun relativt sjældent kan forventes at ville reagere på forringende vilkår for investeringer i de private udlejningssektor ved at sælge ejendommene, og kun hvis der bliver væsentligt større afkast på andre investeringsmuligheder.

Ca. halvdelen af udlejerne vil således ikke sælge uanset hvilke ændringer, der kan forekomme. Det gælder især brugerne (72 pct.) og nonprofit selskaberne (62 pct.), men også 40 pct. af de professionelle. Det er især i de større byer, man ikke vil sælge.

Til gengæld er de, der kan motiveres til at sælge, relativt stærkt påvirkelige af mulighederne for at få en bedre forrentning af deres midler ved alternative investeringer. Hver fjerde vil således sælge, hvis andre investeringsmuligheder kan give et bedre afkast. Det gælder især de professionelle, som også er den gruppe, der har de bedste muligheder for at kunne sammenligne ejendomsinvesteringer med andre investeringer. Brugere og nonprofit selskaber er sjældnest modtagelige for bedre investeringsmuligheder.

Faldende efterspørgsel har kun betydning for 7 pct. og stagnerende eller faldende priser for 6 pct. Men respondenterne har måske tænkt, at dette ikke er et problem så længe ejendomsinvesteringer fortsat kan konkurrere med andre investeringer. Meget få lader sig påvirke af renteniveauet.

# Ejendomsøkonomi

Undersøgelsen giver mulighed for at belyse økonomien i private udlejnings-ejendomme, og hvordan denne varierer mellem forskellige typer af ejere og ejendomme. For hver ejer er udtrukket en tilfældig ejendom, for hvilken ejerne er blevet bedt om at give oplysninger om økonomien i ejendommen og ejendommens værdi mv. Resultaterne fra surveyen er blevet vægtet med det antal ejendomme, som ejes af den pågældende ejer, for at resultaterne af analysen tilnærmelsesvis kan repræsentere alle private udlejningsejendomme (med 3 eller flere boliger).

I dette kapitel vil vi først se på, hvorledes ejendommenes markedssituation kan kategoriseres for at belyse, hvilke forhold der har betydning for økonomien. Effekten af huslejeregulering ser vi dog først på i næste kapitel. Indtægter og udgifter i ejendommene analyseres og årets direkte afkast beregnes. Dernæst belyses ejendommenes af ejerne skønnede salgsværdi og udviklingen i denne. Endeligt beregnes det totale afkast som summen af direkte afkast og værdistigninger.

Vi vil forvente, at økonomien i ejendommene især afhænger af opførelsesår, ejendomsstørrelse og beliggenhed eller markedssituation. Desuden kan det have betydning, hvad det er for en udlejertype, der har ejendommen og hvorfor ejendommen er blevet købt.

## Markedssituationen for ejendommene

Udlejerne er blevet spurgt om en vurdering af markedssituationen i det område, hvor den udvalgte ejendom ligger. Der var 3 svarmuligheder:

1. Ledige boliger kan nemt lejes ud uden annoncering
2. Boliger kan normalt lejes ud, men ofte skal der annonceres for at finde lejere
3. Der er vanskeligheder med at finde nye lejere og stor risiko for lejertab

I nedenstående tabel er vist, hvordan ejendommene er fordelt på disse markedssituationer for forskellige ejertyper og beliggenhed.

Undersøgelsen viser, at det er i relativt få private udlejningsejendomme, at der er problemer med udlejningen, men i en stor del af dem er det i dag nødvendigt at annoncere for at finde lejere.

For 48 pct. af ejendommene kan boligerne udlejes uden annoncering. For andre 35 pct. kan boligerne normalt lejes ud, men det kræver annoncering. Endelig er det kun 6 pct. af ejendommene, hvor der er udlejningsproblemer (7 pct. har ikke svaret).

Små halvdelen af ejendommene ejes af professionelle og ca. 40 pct. af små investorer. Brugerne og nonprofit selskaber har kun 8 og 5 pct. af ejendommene. 60 pct. af dem ligger i større byer og forstæder.

Det er især de små investorer, der har problemer med udlejning, og det er, som man kunne forvente, især i mindre byer. Nonprofit selskaber og brugere kan oftest leje ud uden annoncering – nonprofit selskaber sikkert fordi de ofte har en fast målgruppe, brugerne fordi de har små ejendomme og lejer ud til deres netværk. De små investorer kan sjældnest leje ud uden annoncering. Det er især i de større byer, at annoncer ofte ikke er nødvendige.

Tabel 29 Ejendomme fordelt på markedssituation for forskellige ejertyper og beliggenhed (pct. af ejendomme).

	Udlejes uden annoncering	Normalt udlejes, evt. annoncering med udlejning	Vanskeligheder med udlejning	Ube- svaret	I alt	Fordeling på grupper, pct.
<b>Ejertype</b>						
Professionelle	49	41	3	7	100	49
Små investorer	38	46	10	6	100	37
Brugere	68	29	3		100	8
Nonprofit	77	6	2	14	100	6
Alle	48	40	6	6	100	100
<b>Beliggenhed</b>						
Større byer og forstæder	59	35	2	4	100	66
Mindre byer og land	26	54	13	7	100	34
<b>Ejendomsstørrelse</b>						
3-5 boliger	37	54	4	5	100	35
6 - 10 boliger	39	40	11	10	100	33
11 - 20 boliger	58	38	2	3	100	17
> 20 boliger	80	12	2	7	100	16

Der er også forskel på udlejningssituationen for ejendomme af forskellige størrelse, hvilke har sammenhæng med at de større ejendomme oftere ligger i større byer og er ejet af professionelle udlejere. De store ejendomme har således sjældnere udlejningsproblemer end de mindre. Det er især ejendomme med 6-10 boliger som ofte har svært ved at leje boligerne ud.

### Ledige boliger

Udlejterne er i undersøgelsen blevet spurgt om, hvor mange lejemål i ejendommen, der står ledige pr 1.1.2007. I Tabel 30 beregnet, hvor stor en del af de private udlejningsboliger, som står ledige, ved at vægte ejendommene med antal boliger i dem.

Tabel 30 Andelen af boliger, som står ledige (pct.)

	Andel ledige boliger
<b>Ejertype</b>	
Professionelle	1,8
Små investorer	2,0
Brugere	0,0
Nonprofit	6,0
Alle	2,1
<b>Beliggenhed</b>	
Større byer og forstæder	1,6
Mindre byer og land	4,3
<b>Ejendomsstørrelse</b>	
3-5 boliger	4,7
6 - 10 boliger	3,8
11 - 20 boliger	2,4
> 20 boliger	1,1

Undersøgelsen tyder på, at kun ca. 2 pct. af de private udlejningsboliger står ledige. Dette er et meget lavere tal, end hvad der har været tilfældet i andre lande med en friere lejefastsættelse (se fx Skifter Andersen 1994). Det er især i mindre byer og små ejendomme, at ledigheden er højere, men den er

lavere i de større byer og i de store ejendomme. Det er oftest nonprofit selskaberne, der har ledige boliger, mens de professionelle sjældnere har det. Brugerne har stort set ikke udlejede boliger.

## Huslejeindtægterne

Der findes ikke aktuel statistik over huslejerne i private udlejningsboliger, idet Danmarks Statistiks sidste indsamling af data var i 1999. Der findes imidlertid nogle tal indsamlet af Ejendomsforeningen Danmark i Dansk Ejendomsindeks. Dette er baseret på data fra en række af de store professionelle udlejere. I Tabel 31 ses de opgjorte huslejer pr. m<sup>2</sup> for hhv. Hovedstadsregionen og resten af landet for ejendomme med forskelligt opførelsesår.

Tabel 31 Gennemsnitlig husleje pr. år pr. m<sup>2</sup> 2006 ifølge Dansk Ejendomsindeks

	Hovedstadsregionen	Resten af landet	Pct. større i HR.
1800-1928	930	762	22
1929-1979	897	777	15
1980-1991	895	742	21
1992-	1055	793	33

Tallene fra DEI viser, at Hovedstadsregionen – trods mere omfattende regulering – alligevel er kommet op på et højere niveau end provinsen med ca. 20 pct. højere huslejer. Man skal her huske, at det fortrinsvist er de meget professionelle udlejere, som undersøgelsen bygger på. Det fremgår af Tabel 32, at huslejeniveauet i boliger ejet af professionelle udlejere er 12 pct. højere end gennemsnittet.

Tabel 32 Huslejeindtægter i gennemsnit i kr. pr. år pr. m<sup>2</sup> **boligareal** for forskellige ejertyper, beliggenhed og opførelsesår, samt afvigelsen fra gennemsnittet i pct.

	Husleje pr. m <sup>2</sup>	Pct. mere end gennemsnittet
<b>Ejertype</b>		
Professionelle	892	12
Små investorer	528	-33
Brugere	462	-42
Nonprofit	934	18
Alle	793	0
<b>Beliggenhed</b>		
Større byer og forstæder	882	11
Mindre byer og land	571	-28
<b>Opførelsesår</b>		
før 1940	858	8
1940-59	493	-38
1960 - 70	522	-34
1971 -	772	-3

DEIs tal viser, at huslejerne hos de professionelle i gennemsnit steg ca. 3 pct. om året i perioden 2000-2005 i en periode, hvor inflationen var mindre end 2 pct. pr. år. Denne undersøgelse tyder også på, at der er sket stigninger i huslejeniveauet i private udlejningsejendomme i de senere år, idet gennemsnitshuslejen er beregnet til ca. 800 kr. pr. m<sup>2</sup>.

Huslejen i ejendomme ejet af små investorer ligger mere end 30 pct. under gennemsnittet, og huslejen er endnu lavere i ejendomme ejet af brugerne. Kun nonprofit selskaberne har højere lejeindtægter.

Som ventet er lejen højere i de større byer og mindre end gennemsnittet i de mindre (-28 pct.). De højeste huslejer findes ikke i de nyeste ejendomme, men i de ældste. De billigste boliger er fra perioden 1940-59 (-34 pct.) og fra 1960-70 (-34 pct.).

## Driftsøkonomi

Til brug for en analyse af ejendommenes driftsøkonomi er følgende data indsamlet:

- Samlede huslejeindtægter 2005 for hhv. bolig og erhverv i ejendommene (de undersøgte ejendomme har max. 20 pct. erhvervsareal)
- Driftsudgifter ekskl. vedligeholdelse 2005
- Udgifterne til løbende vedligeholdelse i 2005
- Investering i forbedringer i 2005

I Tabel 33 er beregnet de gennemsnitlige indtægter og udgifter på ejendommene pr. m2 samlet bygningsareal, dvs. inklusiv evt. erhvervsareal (kun ejendomme med mindre end 20 pct. erhverv er inkluderet i undersøgelsen). Desuden er beregnet det primære driftsresultat før skat, som er lig huslejeindtægter plus andre indtægter minus driftsudgifter minus vedligeholdelse.

Tabel 33 Gennemsnitlige indtægter og udgifter pr m2 **bygningsareal** i 2006, samt beregnet driftsresultat før skat.

	Husleje- indtægter	Andre leje- indtægter	Drifts- udgifter	Vedlige- holdelse	Resultat før skat	Investering i forbedring
Professionelle	876	38	348	293	273	364
Små investorer	521	73	172	80	341	198
Brugere	456	11	240	45	181	81
Non-profit	910	88	966	108	-77	37
Alle	780	48	353	222	253	289
<b>Beliggenhed</b>						
Større byer og forstæder	859	52	388	293	230	294
Mindre byer og land	569	84	173	61	418	125
<b>Opførelsesår</b>						
før 1940	842	43	433	287	165	401
1940-59	489	40	177	90	262	71
1960 – 70	511	130	187	190	264	18
1971 -	761	46	251	71	485	45
<b>Ejendomsstørrelse</b>						
3-5 boliger	622	109	216	77	438	740
6 - 10 boliger	651	40	217	86	388	204
11 - 20 boliger	563	133	196	79	422	121
> 20 boliger	929	7	502	337	97	277
<b>Markedssituation</b>						
Udlejes uden annoncering	786	24	401	265	145	323
Normalt udlejes, evt. annonc.	772	109	237	82	561	194
Vanskeligheder med udlejning	453	0	339	93	21	55

Der er en utrolig variation i de økonomiske forhold i udlejningsejendomme, dels fordi huslejeniveauet er forskelligt, men også fordi der er en stor variation på udgiftssiden – store forskelle mht. driftsudgifter og vedligeholdelse. Der er en systematisk variation mellem forskellige ejertyper, større og mindre byer, opførelsesår og ejendomme med forskellig størrelse. Især er der

store forskelle mellem ejendomme med forskellig markedssituation. Som en følge heraf er der også store forskelle på det økonomiske resultat før skat, og det paradoksale er, at det ikke er de ejere og ejendomme, der har de største huslejeindtægter, der har de største overskud. Stort overskud ser derimod ud til i højere grad at hænge sammen med lavere omkostninger – især til vedligeholdelse.

Driftsudgifterne er beregnet til ca. 350 kr. pr. m<sup>2</sup>, men de varierer meget mellem forskellige typer af udlejere og ejendomme. De små investorer har de laveste udgifter, hvilket formentligt hænger sammen med, at en del af dem selv administrerer og bidrager med eget arbejde. De professionelle bruger dobbelt så meget pr m<sup>2</sup>. Langt de højeste driftsudgifter har dog non-profit selskaberne, hvilket kan skyldes, at de ofte har boliger for særlige grupper med særligt omfattende service (fx ældre). Driftsudgifterne er højest i de større byer og i de ældste og de største ejendomme.

Vedligeholdelsesudgifterne ligger på i gennemsnit 222 kr. pr m<sup>2</sup>, men har en endnu større variation. De professionelle bruger flest penge på vedligeholdelse – mere end 3 gange så meget som de små investorer og seks gange så meget som brugerne. Det kan dog tænkes at en del af disse to grupper udfører vedligeholdelse ved gør-det-selv arbejde. Også nonprofit selskaberne bruger væsentligt færre midler end de professionelle.

Vedligeholdelsesudgifterne er mere end tre gange under landsgennemsnittet i de mindre byer. Dette afspejles i, at der bruges mindre til vedligeholdelse i områder, hvor det er sværere at finde lejere. Det er især, hvor der kan udlejes uden annoncering, at man også vedligeholder.

Det er især i de ældste ejendomme før 1940, at vedligeholdelsesudgifterne er højere, men der er også en del udgifter i ejendomme fra 1960-70. Det er først og fremmest i de store ejendomme, at der bruges penge på vedligeholdelse.

Som en følge af disse variationer i indtægter og udgifter er der også en variation i hvor stort et overskud udlejerne har på ejendommene. Det gennemsnitlige resultat før skat ligger på 250 kr. pr. m<sup>2</sup>. Det er de små investorer, der har den højeste indkomst på 374 kr. pr. m<sup>2</sup> på trods af deres lavere huslejeniveau. De professionelle får lidt mindre - 270 kr. Brugere har en lav indkomst fra ejendommen (180 kr.) og nonprofit selskaberne har direkte tab. En af årsagerne til dette underskud er lejetab. Men selv hvis de kunne eliminere dette ville de alligevel have underskud på ejendommene. Det er imidlertid de små investorer, som har de største lejetab og som ville kunne forbedre deres indkomster væsentligt, hvis de kunne eliminere dette.

På trods af de lavere huslejer i de mindre byer er det alligevel her, at man realiserer det største overskud. Overskuddet er størst på de nyere ejendomme og mindst på de ældste. Det er de små ejendomme, som indtjener mest, og det er ofte i ejendomme, hvor boligerne ikke er helt nemme at leje ud – det kan være fordi lejen her ligger tæt på markedslejen.

I kolonne yderst til højre er beregnet gennemsnitlige investeringer i forbedringer. Disse tal er mere usikre, fordi de svinger meget mellem ejendommene og der jo er tale om et relativt lille antal respondenter i undersøgelsen. Tallene peger i retning af, at det især er de professionelle, der investerer i forbedringer i ældre ejendomme i de større byer og især i de mindre ejendomme. Det er især ejendomme med et lavere huslejeniveau, som har kunnet udlejes uden annoncering.

## Ejendomsværdi og værdistigninger

Ejerne er i undersøgelsen blevet bedt om at vurdere ejendommens salgsværdi pr. 1.1.2006. De er desuden blevet bedt om at skønne, hvor meget værdien er steget i de foregående 5 år målt i kr. På grundlag heraf er beregnet en gennemsnitlig salgsværdi og en værdistigning pr m<sup>2</sup> for forskellige

ejendomme og ejergrupper. Gennemsnittene er beregnet som summen af værdierne divideret med summen af bygningsarealerne. I Tabel 34 er vist de beregnede salgsværdier pr. m2, og hvordan disse afviger fra gennemsnittet for alle ejendommene. Desuden er vist den beregnede procentvise værdistigning over årene 2001-2005 (set i forhold til den beregnede værdi for 1.1.2001) og den gennemsnitlige stigning pr. år (ved akkumulerede stigninger).

Tabel 34 Skønnet salgsværdi pr. m2 bygningsareal pr. 1.1.2006 og skønnet værdistigning for de fem foregående år (pct.), samt beregnet årlig gennemsnitlig prisstigningstakt (pct.)

	Skønnet salgsværdi	Afvigelse fra gns. Pct.	Værdistigning over 5 år	Gns.værdistigning sidste 5 år	Gns. værdist. pr. år, pct.
Professionelle	18527	20	9065	96	14
Små investorer	8336	-46	2845	52	9
Brugere	13708	-11	3198	30	5
Non-profit	17657	15	5725	48	8
Alle	15401	0	6634	76	12
<b>Beliggenhed</b>					
Større byer og forstæder	17834	16	7633	75	12
Mindre byer og land	5264	-66	2157	69	11
<b>Opførelsesår</b>					
før 1940	16251	6	7980	96	14
1940-59	11392	-26	3900	52	9
1960 – 70	5917	-62	2485	72	12
1971 -	15402	0	4737	44	8
<b>Ejendomsstørrelse</b>					
3-5 boliger	11706	-24	3369	40	7
6 - 10 boliger	10522	-32	3979	61	10
11 - 20 boliger	9795	-36	4202	75	12
> 20 boliger	20872	36	9898	90	14
<b>Markedssituation</b>					
Udlejes uden annoncering	16146	5	7847	95	14
Normalt udlejes, evt. annonc.	13769	-11	3357	32	6
Vanskeligheder med udlejning	5920	-62	293	5	1

De beregnede tal må tages med et vist forbehold, fordi der er tale om skøn fra respondenterne og et relativt lille antal respondenter (296).

Der er en meget stor variation i ejendommenes værdi afhængig af beliggenhed, ejertype, opførelsesår og markedssituation og værdistigninger og meget tyder på at disse forskelle er øget i de senere år, fordi der også er meget stor variation i, hvor meget ejendommene er steget i værdi.

Den gennemsnitlige salgsværdi pr. 1.1.2006 er beregnet til ca. 15.000 kr. pr. m2. Der er imidlertid væsentlige forskelle på salgsværdien i de større og mindre byer. I de mindre byer er den kun små 5.000 kr., mens den er 18.000 kr. i de større byer.

De små investorer har væsentligt billigere ejendomme end de professionelle. Nonprofit selskaberne har også højt vurderede ejendomme.

Som man kunne forvente er de nyeste ejendomme nogle af de dyreste. Men de ældste ejendomme, som ofte ligger i bykernerne af de større byer, har en endnu højere værdi og noget højere end ejendomme fra perioden 1940-70. De største ejendomme har desuden den højeste værdi pr. m2. Ejendomme med udlejningsvanskeligheder er væsentligt billigere end de øvrige ejendomme.



Salgsværdien af ejendommene som helhed er skønnet til at være blevet øget med 76 procent i perioden 2001-2005 i forhold til værdien i 2001, svarende til en gennemsnitlig prisstigning pr. år i perioden på 12 pct.

Stigningerne har været lidt større i de større byer (12 pct. pr. år), men også pæne i de mindre byer (11 pct.). De professionelle har haft noget højere stigninger på ca. 14 pct. pr. år, mens de øvrige ejertypers ejendomme er steget noget mindre – det gælder især brugernes (5 pct.). Det er de store ejendomme, der er steget mest, og det er især ejendomme, hvor boligerne let kan lejes ud (uden annoncering). Ejendomme, der kræver annoncering for at leje ud har haft en mindre stigning, og ejendomme, der direkte har vanskeligheder med udlejningen, har haft meget små stigninger.

## Afkast af ejendomsinvesteringerne

Der kan anvendes forskellige metoder til at beregne afkast på investeringer i ejendomme. I Crook et. al.s analyse (Crook et. Al. 2002) anvendes følgende afkastmål:

- gross rental yield = annual rental incomes as percent of capital value of property
- net yield = rental incomes minus management and maintenance expenditures
- net net yield = minus losses due to void periods and rent arrears
- post tax returns: varies depending on the landlords' tax liability (skatteprocent)

I forbindelse med de indeks, som opgøres af Dansk Ejendomsindeks, beregnes det 'direkte afkast' som det, der svarer til Crook et. Al.s 'net yield' og desuden det 'totale afkast'. Det totale afkast beregnes som det direkte afkast plus den relative værditilvækst i opgørelsesåret.

I det følgende beregnes det direkte afkast og det totale afkast for forskellige typer af ejendomme. Afkastene beregnes på grundlag af de indtægter og udgifter, der er vist ovenfor som en procentdel af ejendomsværdien. Ved beregning af totalafkast anvendes den ovenfor beregnede gennemsnitlige værdistigning pr. år for de sidste fem år. Følgende tal er beregnet:

- Bruttoafkast = huslejeindtægter/salgsværdi
- Nettoafkast før skat = (huslejeindtægter – driftsudgifter i vedligeholdelsesudgifter)/salgsværdi (det Direkte afkast)
- Totalt afkast før skat = nettoafkast + beregnet prisstigning (Gennemsnit for de sidste 5 år)

Undersøgelsen viser, at den løbende drift af private udlejningsejendomme kun giver et lavt nettoafkast, men at de senere års prisstigninger har medført, at der alligevel har været et godt totalt afkast. Som et gennemsnit for alle ejendommen er beregnet et bruttoafkast på 6 pct. og et nettoafkast på 2 pct., samt et totalt afkast på 14 pct.

Dansk Ejendomsindeks – som primært omfatter de store professionelle udlejere – har beregnet nettoafkastet på boligejendomme til 3,1 pct. for 2006. De har desuden beregnet et totalt afkast på 21 pct.

I denne undersøgelse er der målt et mindre totalt afkast for de professionelle, men tallene kan ikke helt sammenlignes, da vi tager udgangspunkt i den gennemsnitlige prisstigning de sidste fem år, mens DEI formentlig inddrager den konkrete skønnede prisstigning for 2006. De små investorer har et højere nettoafkast (4 pct.) end de professionelle, hvilket skyldes en kombination af højere nettoindtægter og lavere ejendomsværdier. Dette højere afkast er til dels opnået ved, at de små investorer afholder væsentligt mindre

vedligeholdelsesudgifter, som vist i Tabel 33 – så afkastet kan være opnået ved en forringelse af ejendommene. Det er måske derfor, at det totale afkast for de små investorer er mindre end for de professionelle, fordi værdistigningerne er mindre. Brugere og nonprofit selskaberne har generelt et meget lavere afkast både for det direkte afkast og for det totale.

Tabel 35 Beregnet brutto- og nettoafkast, samt beregnet totalt afkast ved gennemsnitlig værdistigning

	Bruttoafkast	Nettoafkast	Gns.værdistigning	
			pr. år sidste 5 år	Totalt afkast
Professionelle	6,4	2,0	14	16
Små investorer	6,2	4,1	9	13
Brugere	3,5	1,4	5	7
Non-profit	5,3	-0,5	8	8
Alle	6	2,0	12	14
<b>Beliggenhed</b>				
Større byer og forstæder	5,2	1,4	12	13
Mindre byer og land	10,2	7,5	11	19
<b>Opførelsesår</b>				
før 1940	6,4	1,3	14	16
1940-59	5	2,7	9	11
1960 – 70	13,5	7,0	12	19
1971 -	5	3,2	8	11
<b>Ejendomsstørrelse</b>				
3-5 boliger	5,5	3,9	7	11
6 - 10 boliger	6,2	3,7	10	14
11 - 20 boliger	6	4,5	12	16
> 20 boliger	6,2	0,6	14	14
<b>Markedssituation</b>				
Udlejes uden annoncering	6,1	1,1	14	15
Normalt udlejes, evt. annonc.	5,9	4,3	6	10
Vanskeligheder med udlejning	7,6	0,4	1	1

I de større byer har nettoafkastet været ret lavt (1,4 pct.), mens det har været højt i de mindre byer (7,5). Det skyldes en kombination af både større nettoindtægter (bl. a. som følge af væsentlig mindre vedligeholdelse) og mindre ejendomsværdi. Også det totale afkast har været lidt større i de mindre byer. Nettoafkastet har været mindst i de største ejendomme (0,6 pct.), men disse har alligevel opnået et gennemsnitligt totalt afkast pga. større prisstigninger.

Det er de ejendomme, der lettest kan lejes ud, der har fået det højeste nettoafkast – højere end ejendomme, som kræver annoncering. Ejendomme med udlejningsproblemer har både et lavt nettoafkast og et meget lavt totalt afkast.

# Huslejereguleringens betydning

Størsteparten af ejendommene i denne undersøgelse er omfattet af reglerne i boligreguleringsloven vedrørende omkostningsbestemt husleje. Dette betyder, at der er begrænsninger på huslejen, som i større eller mindre omfang kan ligge under markedsniveauet. Det må især forventes, at det er ejendommene i de større byer, der ville kunne få en højere husleje ved en fri lejefastsættelse.

## Reguleringens omfang

I registerundersøgelsen af den private udlejningssektor (Skifter Andersen 2007) blev opgjort, hvor mange private udlejningsboliger, der potentielt er underlagt reglerne om den omkostningsbestemte husleje (Tabel 36).

Tabel 36 Private udlejnings**boliger** fordelt på, hvilken huslejeregulering de er underlagt, og på kommunegrupper. (pct.)

	Potentielt regulerede	Udenfor reg. i kommuner med reg.	Uregulerede kommuner	Ikke-selvstændige	I alt	Antal
Kbh. Frdb.	83	12		5	100	92.970
Øvrige Hovedstadsomr.	62	22	7	9	100	44.635
Odense, Århus, Ålborg	57	34		9	100	76.790
Provinsbyer > 15.000	42	49	4	5	100	111.960
Øvrige kommuner	13	50	34	3	100	125.660
Alle	47	36	11	6	100	452.015
Antal	211.820	164.645	50.325	25.225	452.015	

Antallet af potentielt regulerede boliger blev opgjort til 210.000. En del af disse boliger kan imidlertid være kommet ud af reguleringen ved hjælp af reglerne i boligreguleringslovens §5, stk. 2 om gennemgribende renoveringer. Dette er undersøgt nærmere nedenfor. Målt i forhold til antallet af boliger i ejendomme med 3 eller flere boliger er det mere end 80 pct., som potentielt er underlagt reguleringen.

I undersøgelsen er udlejerne spurgt, om den udvalgte ejendom er underlagt reglerne om 'Omkostningsbestemt husleje' efter Boligreguleringsloven.

Tabel 37 Andelen af **ejendomme**, som er underlagt reglerne om omkostningsbestemt husleje. (pct.)

	Reguleret	Ureguleret	I alt
Professionelle	62	38	100
Små investorer	42	58	100
Brugere	22	78	100
Non-profit	33	67	100
Alle	49	51	100
<b>Beliggenhed</b>			
Større byer og forstæder	65	35	100
Mindre byer og land	19	81	100
<b>Opførelsesår</b>			
før 1940	53	47	100
1940-59	72	28	100
1960 – 70	47	53	100
1971 -	21	79	100
<b>Ejendomsstørrelse</b>			
3-5 boliger	25	75	100
6 - 10 boliger	47	53	100
11 - 20 boliger	88	12	100
> 20 boliger	66	34	100
<b>Markedssituation</b>			
Udlejes uden annoncering	58	42	100
Normalt udlejes, evt. annonc.	45	55	100
Vanskeligheder med udlejning	13	87	100

Ifølge tabellen er ca. halvdelen af ejendommene underlagt reguleringen. Men det er især de store ejendomme, hvorfor andelen af boligerne er noget større.

De professionelle har flest regulerede ejendomme (62 pct.), mens de små investorer har flest uregulerede ejendomme (42 pct.). Brugere og nonprofit selskaber har endnu færre regulerede ejendomme (22 og 33 pct.).

De regulerede ejendomme ligger fortrinsvist i de større byer og er opført i perioden 1940-59. Der er færre regulerede ejendomme blandt de ældste ejendomme, selv om det stadig er halvdelen af disse. Der er mange regulerede blandt de største ejendomme, men det er ejendomme med 11-20 boliger som oftest er regulerede (88 pct.).

Man kunne forvente, at regulerede ejendomme med lavere huslejer er nemmere at leje ud. Undersøgelsen bekræfter dette, idet boliger, som udlejes uden annoncering oftest er regulerede. Ejendomme med udlejningsvanskeligheder er derimod oftest uregulerede.

## Forventninger til lejestigninger ved frigivelse af regulerede huslejer

En af årsagerne til et lavt direkte afkast på private udlejningsejendomme er, at huslejerne er regulerede. Vi har spurgt de udlejere, som har ejendomme underlagt reguleringen, hvor meget de tror, at huslejerne ville kunne sættes op i den aktuelle ejendom, hvis reguleringen blev ophævet. Udlejerne har krydset af i et antal stigningsintervaller. På grundlag heraf er beregnet et skøn for den gennemsnitlige forventede stigning. I Tabel 38 er vist resultaterne.

Tabel 38 Udlejernes forventninger til, hvor meget huslejerne ville kunne hæves i ejendomme under regulering – faktiske besvarelser og beregnet gennemsnit (pct.).

	Ingen	Op til 10 pct.	10 - 20 pct.	20-40 pct.	mere end 40 pct.	Beregnet I alt gns.
Professionelle	18	50	17	11	3	100 10,1
Små investorer	50	19	14	8	9	100 9,9
Brugere	33	29	4	29	4	100 12,9
Non-profit	37	26	19	15	4	100 10,4
Alle	30	38	16	11	5	100 10,1
<b>Beliggenhed</b>						
Større byer og forstæder	27	40	16	12	5,2	100 10,5
Mindre byer og land	53	29	14	4		100 4,9
<b>Opførelsesår</b>						
før 1940	27	43	13	12	5	100 10,3
1940-59	43	19	33	5		100 7,4
1960 – 70	54	17	0	8	21	100 13,8
1971 -	20	46	18	10	6	100 11,0
<b>Ejendomsstørrelse</b>						
3-5 boliger	48	48	1,9	2		100 3,3
6 - 10 boliger	35	33	13	11	7,1	100 10,5
11 - 20 boliger	27	35	25	8	5	100 10,5
> 20 boliger	13	45	17	20	5,6	100 13,6
<b>Markedssituation</b>						
Udlejes uden annoncering	23	34	23	16	5,5	100 12,5
Normalt udlejes, evt. annonc.	42	47	3	3	4,3	100 6,0
Vanskeligheder med udlejning	60		40	0		100 6,0

I forbindelse med Lejelovskommissionens arbejde i midten af 1990'erne blev skønnet, at huslejerne i gennemsnit ville stige med 40 pct. ved en ophævelse af reguleringen (Lejelovskommissionen 1995). Udlejernes vurderinger i denne undersøgelse ligger på et noget lavere niveau, idet de i gennemsnit vurderer, at de regulerede lejer kun vil stige ca. 10 pct. 30 pct. af udlejere med regulerede ejendomme mener ikke, at der vil blive nogen stigninger og 38 pct., at de højst vil være på 10 pct. Kun 5 pct. tror, at huslejerne vil stige mere end 40 pct.

Der kan være tre årsager til, at disse forventninger er noget lavere end Lejelovskommissionens. Den ene er, at Kommissionens beregninger kan være forkerte. Den anden, at udlejerne har svært ved at vurdere potentialet i en afregulering, og den tredje at huslejerne af forskellige grunde er steget en del i perioden siden da og kommet nærmere på et markedsniveau. En af årsagerne hertil kan være mulighederne for §5, stk. 2 renoveringer, som vi ser på nedenfor.

Der er ikke de store forskelle mellem de professionelles og de små investorerers vurderinger af stigningerne, selv om der er store forskelle på huslejeniveauet i deres ejendomme. Brugere er den gruppe, som har de største forventninger, men de har også det laveste udgangspunkt.

De forventede stigninger er mindst i de mindre byer (5 pct.) og størst for de største ejendomme, der i forvejen har de højeste huslejer. Forventningerne er også højest i de ejendomme, der er lettest at udleje.

## Betydningen af §5, stk2. renoveringer

Ifølge §5, stk. 2 i Boligreguleringsloven kan en udlejer ophæve reglerne om omkostningsbestemt leje for en bolig, hvis den undergår en såkaldt 'gen-

nemgribende forbedring'. Ved lejemål, som er forbedret gennemgribende, forstås lejemål, hvor forbedringer efter principperne i § 58 i lov om leje væsentligt har forøget det lejedes værdi, og hvor forbedringsudgiften enten overstiger 1.773 kr.(2004) pr. m<sup>2</sup> eller et samlet beløb på 202.776 kr. Beløbene reguleres én gang årligt efter udviklingen i Danmarks Statistiks netto-pris-indeks.

### Omfanget af renoveringerne

I undersøgelsen er udlejerne blevet spurgt, om der er gennemført renovering af nogle af lejlighederne i de udvalgte ejendomme med ændring af lejefastsættelsen efter Boligreguleringslovens §5, stk. 2, og i givet fald at angive, hvor mange boliger. I Tabel 39 er ejendommene i undersøgelsen fordelt på, hvor stor en andel af boligerne der er forbedret og desuden er beregnet, hvor stor en andel af samtlige boliger i ejendommene, der er forbedret.

Tabel 39 Ejendomme fordelt på andelen af boliger, som er renoveret efter §5 stk. 2 i Boligreguleringsloven, samt den gennemsnitlige andel af boliger, som er renoveret.

	Ingen	Under 20 pct.	20-50 pct.	Over 50	I alt	Andel af boliger, pct.
Professionelle	67	2	5	27	100	16
Små investorer	77	2	10	11	100	13
Brugere	90		2	8	100	4
Non-profit	83	3	4	10	100	6
Alle	74	2	6	18	100	14
<b>Beliggenhed</b>						
Større byer og forstæder	67	3	7	23	100	25
Mindre byer og land	89		3	8	100	5
<b>Regulering</b>						
Reguleret	62	3	9	26	100	28
Ureguleret	87	0	4	9	100	4
<b>Opførelsesår</b>						
før 1940	69	2	5	25	100	22
1940-59	77		16	8	100	9
1960 – 70	87		12	2	100	9
1971 -	87	3	5	5	100	2
<b>Ejendomsstørrelse</b>						
3-5 boliger	84		5	11	100	16
6 - 10 boliger	66	3	7	24	100	32
11 - 20 boliger	77	3	11	9	100	9
> 20 boliger	61	4	2	34	100	10
<b>Udlejningssituation</b>						
Udlejes uden annoncering	70	3	7	20	100	15
Normalt udlejes, evt. annoncering	76	0	6	17	100	24
Vanskeligheder med udlejning	97			3	100	1

Undersøgelsen peger i retning af, at der er foretaget et betydeligt antal af §5 renoveringer i de private udlejningsejendomme. Det må derfor forventes, at reglerne har haft en betydelig effekt for huslejudviklingen i og prisstigningerne på private udlejningsejendomme i de senere år. Reglerne har betydet, at der i en vis udstrækning er sket en afregulering af sektoren.

I 18 pct. af ejendommene er mere end halvdelen af boligerne renoveret, og da det især er i de største ejendomme, det er sket, er det 14 pct. af boligerne, som er renoveret. I de regulerede ejendomme er andelen beregnet til

28 pct. af boligerne. Når der forekommer uregulerede ejendomme, som har gennemført §5 renoveringer, må der være tale om ejendomme, som på denne måde er kommet helt ud af reguleringen.

Det er lidt oftere de professionelle, som har brugt §5, men de små investorer har også ofte brugt ordningen. Det er i de større byer, i mindre ejendomme og i de ældste ejendomme. Det er sjældent sket i ejendomme, hvor der er vanskeligheder med udlejningen, men oftest hvor der skal annonceres for at finde lejere. Det sidste er sandsynligvis fordi huslejerne i de renoverede boliger er blevet høje.

### Virkninger for huslejeniveauet

Betydningen for huslejerne kan belyses ved at sammenligne ejendomme, som har og ikke har, brugt §5, stk. 2. I Tabel 40 er beregnet den gennemsnitlige husleje i ejendommene opdelt efter andelen af boliger, som har ændret leje efter § 5 og deres opførelsesår.

Tabel 40 Gennemsnitlig husleje pr. m<sup>2</sup> i ejendomme opdelt efter opførelsesår og andelen af boliger, som har ændret husleje efter reglerne i §5, stk.2 i Boligreguleringsloven

Andel af boliger §5 renoveret	Opførelsesår				
	før 1940	1940-59	1960-70	1971 -	Alle
Ingen	614	435	526	791	645
Under 20 pct.	558			557	558
20- 50 pct.	753	564	468	454	627
Over 50	1492	1006	759	2298	1490
Alle	868	495	543	827	795
<b>Pct. over gennemsnit for opførelsesperiode</b>					
Ingen	-29	-12	-3	-4	-19
Under 20 pct.	-36			-33	-30
20- 50 pct.	-13	14	-14	-45	-21
Over 50	72	103	40	178	87
<b>Antal ejendomme</b>	227	26	18	53	324

Der er en klar forskel i lejeniveauet mellem de §5 renoverede og de øvrige ejendomme. Det er først og fremmest ejendomme, hvor mere end halvdelen af boligerne er renoveret, at lejeniveauet ligger væsentligt højere end gennemsnittet. Dette skyldes til dels, at det er ejendomme, som fortrinsvist ligger i de større byer. Det er især blandt de ældste ejendomme, at ejendomme med mange §5 renoveringer har højere husleje. Det gælder også for de nyeste ejendomme, men antallet af ejendomme er her små og tallene usikre.

### Virkninger af huslejereguleringen

I det følgende forsøger vi at belyse, hvilke virkninger reguleringen har for, hvordan private udlejningsejendomme administreres og for deres økonomi. Vi ser først på drifts- og udlejningsstrategierne. Dernæst på, hvilke forskelle der er mellem ejere af regulerede og uregulerede ejendomme med hensyn til ønsker om køb og salg af ejendomme. Endelig ser vi på forskelle i ejendommenes økonomi.

#### Virkninger for driftsstrategier

Er der forskel på driftsstrategierne (se side 79) i regulerede og uregulerede ejendomme? I Tabel 41 er vist, hvordan ejendommene er fordelt på driftsstrategi.

Tabel 41 Ejendomme fordelt på ejerens vigtigste driftsstrategi i regulerede og uregulerede ejendomme, samt den relative forskel mellem de to grupper. (pct.)

	Reguleret	Ureguleret	Relativ forskel, pct.
Økonomisk overskud eller balance hver ejendom hvert år	30,5	41,2	-26
Alle ejendomme giver overskud hvert år	13,7	12,8	7
Afkast på længere sigt	25,8	14,0	85
Kapitalgevinster	1,2	3,6	-67
Øge ejendommens værdi ved fornyelse	6,3	2,3	175
Øge huslejeindtægterne ved fornyelse	4,3	1,9	129
At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud	7,4	12,5	-41
At lejerne er tilfredse	9,6	8,3	15
At undgå konflikter med lejerne	0,9	0,3	208
Andet	0,3	3,0	
I alt	100	100	

En del af forskellene mellem regulerede og uregulerede ejendomme har sammenhæng med at de har forskellige fordeling på ejertyper, beliggenhed og størrelse. Men samlet set er driften af ejendommene under regulering i væsentlig højere grad fokuseret på ejendommens afkast på længere sigt og mindre på den kortsigtede økonomi i form af enten årligt overskud eller kapitalgevinster. Der er større fokus på at øge ejendommens værdi og indtjening ved fornyelse, men mindre på, at ejendommen skal se pæn ud.

### Virkninger på udlejningsstrategier

Vi har tidligere belyst, hvordan forskellige udlejere udvælger deres lejere (Se side 84 ). Det drejer sig om, hvad de lægger vægt på ved udlejningen, hvordan de finder lejerne, og hvilke grupper de foretrækker at leje ud til. I tabellen nedenfor er hhv. regulerede og uregulerede ejendomme fordelt på, hvilke forhold ejerne lægger vægt på ved udlejning, hvordan de finder lejerne og hvilke grupper de foretrækker.

I de regulerede ejendomme lægges meget mere vægt på at kende de nye lejere på forhånd, på at de ikke har sociale problemer og på at de holder lejligheden i god stand. Dette afspejler, at man i de regulerede ejendomme har flere muligheder for at vælge blandt flere boligsøgende. Udlejerne har også oftere udpeget grupper, som de foretrækker som lejere. De ønsker relativt oftere lejere med gode indkomster (selv om det kun er 11 pct.).

De regulerede ejendomme har lidt oftere ventelister og finder lejerne gennem venner og bekendte. Men alligevel er det næsten lige så almindeligt i de regulerede ejendomme som i de uregulerede at finde lejerne gennem annoncering.



Tabel 42 Regulerede og uregulerede **ejendomme** fordelt på, hvilke forhold ejerne lægger vægt på ved udlejning, hvordan de finder lejerne og hvilke grupper de foretrækker, samt den relative forskel mellem de to grupper. (pct.)

	Reguleret	Ureguleret	Relativ forskel, pct.
<b>Lægger vægt på forhold ved udlejning</b>			
Nej	9	24	-63
Ja, kender den nye lejer	23	14	65
Ja, ikke risiko for manglende lejebetaling	16	17	-9
Ja, ikke sociale problemer	24	13	88
Ja, lejere kan komme godt ud af det	5	8	-45
Ja, lejere holder i god stand	14	7	112
Ja, At lejerne er stabile	9	16	-48
I alt	100	100	
<b>Hvordan finder I nye lejere?</b>			
Fra en venteliste	10	4	121
Ledige boliger til en bestemt gruppe	6	2	186
Gennem venner og bekendte	11	7	64
Gennem annoncer	47	52	-9
Andet	25	34	-25
Ikke besvaret	0	1	
I alt	100	100	
<b>Foretrukne lejere</b>			
Ikke nogen bestemt gruppe	31	53	-42
En særligt afgrænset gruppe	13	5	186
Jeres familie og bekendte mv.	6	4	59
Unge	8	9	-18
Ældre	8	9	-5
Familier med børn	3	2	84
Enlige eller par uden børn	9	7	27
Lejere med jævne indkomster	10	9	17
Lejere med gode indkomster	11	2	348
I alt	100	100	

## Ønsker om køb og salg af ejendomme

### Ønsker om køb

Udlejere, som har ejendomme i områder med regulering kunne man – alt andet lige - forvente i højere grad ville sælge deres ejendomme. Vi har tidligere set på, hvilke begrundelser udlejerne havde for at sælge deres ejendomme, og til hvem de i givet fald vil sælge (se side 92). I tabellen nedenfor vises forskellene mellem de regulerede og uregulerede ejendomme.

Der er ikke større tilbøjelighed til at sælge blandt ejere af de regulerede ejendomme. Andelen af ejendomme, hvor ejeren ønsker at sælge, er næsten den samme blandt de regulerede og uregulerede. Men begrundelserne er lidt forskellige. Der er en del flere ejere af regulerede ejendomme, som vil sælge, fordi det forventede fremtidige afkast er for dårligt (6 pct.), fordi ejendommene giver driftsmæssigt underskud (8 pct.) eller mener, at det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet (11 pct.). Væsentligt færre end i de regulerede ejendomme er bange for faldende efterspørgsel.

Flere ejere af regulerede end uregulerede ejendomme vil sælge til andelsboliger (15 pct. af de der vil sælge), men langt størsteparten med regulerede ejendomme vil dog sælge til andre private udlejere (68 pct.).

Tabel 43 Regulerede og uregulerede **ejendomme** fordelt på ejernes begrundelser for evt. at ville sælge og på de højest prioriterede købergruppe, samt relativ forskel mellem grupperne. (pct.)

	Reguleret	Ureguleret	Relativ forskel, pct.
<b>Begrundelser for at ville sælge</b>			
Skal ikke bruge ejendommen mere	2,4	2,9	-18
Har brug for pengene til andre formål	0,7	3,3	-78
Det forventede fremtidige afkast af ejendommene er for dårlig	5,6	3,7	50
Ønsker at sælge for at investere i andre boligejendomme	9,7	10,5	-7
Faldende efterspørgsel giver tomme lejligheder	1,0	7,9	-87
Ejendommene giver driftsmæssigt underskud	8,4	0,3	2821
Det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet	10,6	4,6	131
Andet	1,6	4,7	-66
Vil ikke sælge	60	62	-3
I alt	100	100	
<b>Ønsker primært at sælge til</b>			
Andelsboliger	15	3	439
Ejerlejligheder	4	7	-51
Andre udlejere	68	54	26
Anden virksomhed	3	7	-55
Andet	3	11	-76
Ubesvaret	8	18	-57
	100	100	0

#### *Ønsker om salg*

På samme måde undersøger vi nedenfor, om der er forskelle mellem de regulerede og uregulerede ejendomme på, i hvor stort et omfang udlejerne ønsker at købe nye ejendomme og med hvilke begrundelser.

Tabel 44 Regulerede og uregulerede ejendomme fordelt på ejernes vigtigste begrundelser for at evt. at købe nye ejendomme, samt den relative forskel mellem grupperne. (pct.)

	Reguleret	Ureguleret	Relativ forskel, pct.
Nej, vil ikke købe under nogen omstændigheder	28	39	-30
Ja, vil købe under alle omstændigheder	20	19	6
Ja, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger øges	3	15	-78
Ja, hvis ejendomspriserne forventes at stige	6	5	5
Ja, hvis renteniveauet falder	4	3	28
Ja, hvis afkastet af fx aktier og obligationer bliver mindre	19	7	182
Ja, hvis lejefastsættelsen bliver fri	21	12	71
	100	100	

Der er heller ikke færre ejere, der vil købe nye ejendomme, blandt udlejere af regulerede ejendomme. Tværtimod vil flere gerne købe.

Der er således væsentligt færre blandt ejere af ejendomme med regulering, som ikke vil købe under nogen som helst omstændigheder, og der er næsten lige så mange som blandt de uregulerede, der vil købe under alle omstændigheder. Det kan hænge sammen med, at der er relativt flere ejendomme under regulering ejet af professionelle udlejere, som oftere ønsker at investere mere i ejendomme. Men resultatet tyder ikke direkte på, at udlejere med regulerede ejendomme har mistet lysten til at købe flere ejendomme.

Til gengæld er der flere af disse udlejere, som kun vil købe flere ejendomme, hvis reguleringen afskaffes (21 pct.). Andre vil kun købe, hvis afkastet på alternative investeringer som aktier og obligationer falder (19 pct.).

## Virkninger for ejendommenes økonomi

På samme måde som ovenfor er der foretaget beregninger af de økonomiske forhold i ejendomme med og uden regulering (Tabel 45)

Tabel 45 Indtægter og udgifter for hhv. regulerede og uregulerede ejendomme, resultat før skat, skønnet salgsværdi og værdistigninger, samt beregnet direkte og totalt afkast.

	Reguleret	Ureguleret	Relativ forskel, pct.
Huslejeindtægter kr/m2	866	671	29
Andre lejeindtægter kr/m2	62	29	112
Driftsudgifter kr/m2	431	193	124
Vedligeholdelse kr/m2	342	68	400
Resultat før skat kr/m2	155	439	-65
Forbedringsudgifter kr/m2	329	242	36
Skønnet salgsværdi kr/m2	16.526	13.372	24
Værdistigning over 5 år, kr/m2	8.523	3.129	172
Stigning over 5 år pct.	107	31	249
GNS værdist. pr. år, pct.	16	5	185
Bruttoafkast, pct.	5,2	5,0	4
Nettoafkast, pct.	0,9	3,3	-71
Totalt afkast, pct.	17	9	89

Økonomien er i gennemsnit væsentlig anderledes i de regulerede ejendomme set i forhold til de uregulerede, men det hænger meget sammen med at de har forskellig beliggenhed og ejertyper.

Der er højere indtægter på de regulerede ejendomme, men samtidigt anvendes der også flere penge til driftsudgifter og til vedligeholdelse. Der er således ikke noget der tyder på, at de regulerede ejendomme vedligeholdes for lidt. Det er nærmere i de uregulerede ejendomme, at vedligeholdelsen kan være for lille. De små driftsudgifter i de uregulerede ejendomme kan skyldes, at de oftere lejes af små investorer, som selv klarer en del af driften. En anden forklaring kan være, at man i de regulerede ejendomme ikke har incitament til at holde driftsudgifterne nede, da kan vælge driftsudgifterne over på lejerne via reglerne i den omkostningsbestemte husleje.

Som et resultat af de højere udgifter er det økonomiske resultat før skat væsentligt lavere i de regulerede ejendomme. Derudover afholdes der flere forbedringsudgifter, hvilket bl. a. kan skyldes de mange §5, stk. 2 renoveringer. Som en følge heraf ser det ud til, at der investeres flere penge i de regulerede boliger i disse år, end der tjenes ved driften.

Når økonomien alligevel har hængt sammen i disse år skyldes det værdistigninger på ejendommene. I gennemsnit er værdien af de regulerede ejendomme steget med 16 pct. pr. år i årene 2001-2005, hvilket er væsentligt mere end de er steget i de uregulerede ejendomme, som oftere ligger i mindre byer.

# Behovet for forbedring og vedligeholdelse

I forbindelse med undersøgelsen er udlejerne blevet stillet tre spørgsmål om behovet for forbedring og vedligeholdelse i den udvalgte ejendom. Det er:

1. Hvordan er behovet for vedligeholdelse og udskiftning af nedslidte bygningsdele i ejendommen?
2. Er der behov for forbedringer af bygningen som helhed (fx installationer, klimaskærm mv.)?
3. Er der behov for forbedringer eller modernisering indenfor i boligerne (fx bad og køkken mv.)?

## Behovet for vedligeholdelse

Til spørgsmålet: Hvordan er behovet for vedligeholdelse og udskiftning af nedslidte bygningsdele i ejendommen? Var det opstillet tre svarmuligheder:

1. Ikke noget særligt behov for opretning og vedligeholdelse
2. Et vist behov for opretning og vedligeholdelse
3. Stort behov for opretning og vedligeholdelse

I tabellen nedenfor er vist ejendommenes fordeling på disse svar for forskellige ejertyper, beliggenhed, opførelsesår, ejendomsstørrelse, regulering og udlejningssituation. Svarene er ejendommenes fordeling. Yderst til højre i tabellen er vist, hvor stor end andel af boligerne, for hvilke der ikke er angivet noget behov for vedligeholdelse. Dette er beregnet ved at vægte svarene med antallet af boliger pr ejendom.

Tallene tyder på, at den private udlejningssektors vedligeholdelsesproblemer er blevet væsentligt formindskede i de senere år. I 58 pct. af ejendommene, som indeholder 66 pct. af boligerne, er der angivet, at der ikke er noget særligt behov for vedligeholdelse og opretning. Det er således kun i 42 pct. af ejendommene med 34 pct. af boligerne, at der i en eller anden udstrækning er et vedligeholdelsesbehov. Kun i 4 pct. af ejendommene (og en tilsvarende andel boliger) angives et stort behov.

De små investorer har de – efter eget udsagn – bedst vedligeholdte ejendomme, de professionelle de næstbedste. Der er de største vedligeholdelsesbehov i ejendomme eget af nonprofit selskaber. Ejendommene i de mindre byer og i de uregulerede områder er de bedst vedligeholdte. Det er især ejendomme opført 1960-70, som mangler vedligeholdelse og de mindre og mellemstore ejendomme. De store ejendomme er de bedst vedligeholdte.

Ejendomme, som kræver annoncering for at blive udlejet, har oftere behov for vedligeholdelse end både de, der kan udlejes uden annoncering, og de der har udlejningsproblemer. De sidste kan være ejendomme med mange §5, stk. 2 renoveringer.

Tabel 46 Ejendomme fordelt på svarmuligheder for spørgsmålet: Hvordan er behovet for vedligeholdelse og udskiftning af nedslidte bygningsdele i ejendommen?, samt andelen af boliger, der ikke har noget behov (pct.)

	Ikke noget særligt behov for opretning og vedligeholdelse	Et vist behov for opretning og vedligeholdelse	Stort behov for opretning og vedligeholdelse	I alt	Andel boliger uden behov
Professionelle	63	31	6	100	72
Små investorer	54	42	4	100	51
Brugere	56	43	2	100	73
Non-profit	49	49	1	100	59
Alle	58	37	4	100	66
<b>Beliggenhed</b>					
Større byer og forstæder	56	38	6	100	54
Mindre byer og land	61	37	3	100	69
<b>Regulering</b>					
Reguleret	55	41	4	100	50
Ureguleret	61	34	5	100	83
<b>Opførelsesår</b>					
før 1940	56	39	5	100	68
1940-59	58	41	1	100	53
1960 – 70	45	55		100	48
1971 -	67	27	6	100	71
<b>Ejendomsstørrelse</b>					
3-5 boliger	53	42	4	100	50
6 - 10 boliger	59	37	4	100	50
11 - 20 boliger	55	40	5	100	56
> 20 boliger	73	20	6	100	80
<b>Udlejningssituation</b>					
Udlejes uden annoncering	61	34	5	100	75
Normalt udlejes, evt. annoncering	52	45	3	100	44
Vanskeligheder med udlejning	75	14	11	100	55

## Behovet for bygningsforbedringer

Til spørgsmålet: Er der behov for forbedringer af bygningen som helhed (fx installationer, klimaskærm mv.)? var der tre svarmuligheder

1. Ikke noget særligt behov
2. Et vist behov for forbedring
3. Et stort behov for forbedring

I Tabel 47 er vist ejendommenes fordeling på disse svar for forskellige ejer typer, beliggenhed, opførelsesår, ejendomsstørrelse, regulering og udlejningssituation. Svarene er ejendommenes fordeling. Yderst til højre i tabellen er vist for hvor stor end andel af boligerne, der ikke er angivet noget behov for forbedring.

Tabel 47 Ejendomme fordelt på svarmuligheder for spørgsmålet Er der behov for forbedringer af bygningen som helhed, samt andelen af boliger, som ikke har noget særligt behov (pct.)

	Ikke noget særligt behov	Et vist behov for forbedring	Et stort behov for forbedring	I alt	Andel boliger uden behov
Professionelle	73	25	2	100	84
Små investorer	65	33	2	100	66
Brugere	64	36		100	78
Non-profit	48	53		100	60
Alle	68	31	2	100	78
<b>Beliggenhed</b>					
Større byer og forstæder	68	30	2	100	73
Mindre byer og land	68	31	1	100	72
<b>Regulering</b>					
Reguleret	65	33	2	100	68
Ureguleret	70	28	2	100	89
<b>Opførelsesår</b>					
før 1940	63	35	2	100	76
1940-59	92	8		100	86
1960 – 70	61	39		100	86
1971 -	74	26	0	100	79
<b>Ejendomsstørrelse</b>					
3-5 boliger	63	34	3	100	58
6 - 10 boliger	73	25	2	100	78
11 - 20 boliger	72	26	1	100	73
> 20 boliger	63	37		100	84
<b>Udlejningssituation</b>					
Udlejes uden annoncering	61	36	3	100	79
Normalt udlejes, evt. annoncering	74	25	1	100	80
Vanskeligheder med udlejning	73	27		100	55

Der er behov for bygningsforbedringer i næsten en tredjedel af de private udlejningsejendomme – især i ejendomme, som ikke ejers af professionelle udlejere og i ejendomme, som nemt kan udlejes.

I 68 pct. af ejendommene med 78 pct. af boligerne mener udlejerne ikke, at der er noget særligt behov for forbedring af bygningerne. Der er således 32 pct. af ejendommene med 22 pct. af boligerne, der har et eller andet behov for bygningsforbedringer. I kun 2 pct. af ejendommene er angivet et stort behov.

De professionelle har de mindste behov for bygningsforbedringer – de små investorer og brugerne har det lidt oftere. Nonprofit selskaber har de største behov.

Der er ikke forskelle på behovet i mindre og større byer, men det er lidt større i de regulerede ejendomme set i forhold til de uregulerede. Det er de ældste ejendomme og ejendomme fra 1960-70, der har de største behov, og de mindste og de største ejendomme. Endelige er der større behov for forbedringer i de ejendomme, som lejes ud uden annoncering.

## Behov for boligforbedringer

På spørgsmålet: Er der behov for forbedringer eller modernisering indenfor i boligerne (fx af bad og køkken mv.)?, var der følgende svarmuligheder

1. Ikke noget særligt behov
2. Et vist behov for forbedring
3. Et stort behov for forbedring i nogle boliger, ikke i andre
4. Et stort behov for forbedring i alle boliger

	Ikke noget særligt behov	Et vist behov for forbedring	Et stort behov for forbedring i nogle boliger	Et stort behov for forbedring i alle boliger	I alt	Andel af boliger uden behov
Professionelle	57	31	8	4	100	72
Små investorer	60	30	10	1	100	56
Brugere	55	36	9		100	74
Non-profit	26	69	4	1	100	33
Alle	56	33	8	2	100	65
<b>Beliggenhed</b>						
Større byer og forstæder	52	33	11	3	100	53
Mindre byer og land	63	33	4		100	71
<b>Regulering</b>						
Reguleret	48	37	11	3	100	47
Ureguleret	63	30	5	2	100	85
<b>Opførelsesår</b>						
før 1940	56	30	11	3	100	68
1940-59	51	47	1		100	48
1960 – 70	36	44	20		100	27
1971 -	66	32	2	0	100	75
<b>Ejendomsstørrelse</b>						
3-5 boliger	54	36	6	4	100	50
6 - 10 boliger	69	23	7	1	100	72
11 - 20 boliger	45	37	16	2	100	45
> 20 boliger	50	41	8	1	100	73
<b>Udlejningssituation</b>						
Udlejes uden annoncering	53	35	8	4	100	68
Normalt udlejes, evt. annoncering	60	31	10	0	100	63
Vanskeligheder med udlejning	66	26	8		100	48

Tabel 48 Ejendomme fordelt på svarmuligheder for spørgsmålet: Er der behov for forbedringer eller modernisering indenfor i boligerne, samt andelen af boliger, som ikke har noget særligt behov (pct.)

I Tabel 48 er vist ejendommenes fordeling på disse svar for forskellige ejer-typer, beliggenhed, opførelsesår, ejendomsstørrelse, regulering og udlejningssituation. Svarene er ejendommenes fordeling. Yderst til højre i tabellen er vist, for hvor stor end andel af boligerne, der ikke er angivet noget behov for forbedring.

Der er stadig et vist behov for forbedringer i private udlejningsboliger, men kun i få boliger er der et stort behov, og kun i få ejendomme trænger alle boliger meget til forbedring. Behovet er størst i de større byer og i de regulerede ejendomme.

Ifølge BBR mangler 13 pct. af de private udlejningsboliger enten køkken, bad, wc eller tidssvarende varme (se Skifter Andersen 2007). Udlejerne i denne undersøgelse mener, at der i 44 pct. af ejendommene er et eller andet behov for renovering af boligerne. Det er ejendomme med 35 pct. af de private udlejningsboliger. Det er dog kun i 2 pct. af ejendommen, at der angives et stort behov i alle boliger i ejendommen, mens 8 pct. mener, at der i nogle af boligerne er et stort behov, men ikke i alle.

De små investorer mener oftest at der ikke er noget behov i deres ejendomme, men 11 pct. har et stort behov i enten nogle eller alle lejligheder. Der er et behov i tre ud af fire ejendomme ejet af nonprofit selskaber, men til gengæld er det kun et mindre behov i de fleste af deres ejendomme.

Det største boligforbedringsbehov findes i de større byer og i de regulerede ejendomme, samt i ejendomme med vanskeligheder med udlejningen.

## Kendskabet til byfornyelsesloven

Gennem byfornyelsesloven kan private udlejere få støtte til renovering af deres ejendomme, og der kan gives støtte til lejerne til nedbringelse af huslejestigninger ved forbedringer.

I undersøgelsen er spurgt: Er I bekendt med, at man kan få offentlig støtte til renovering af ejendomme gennem den ordning i byfornyelsesloven, der hedder 'Bygningsfornyelse'? Desuden blev spurgt: Har I planer om, at søge støtte til bygningsfornyelse? Med følgende svarmuligheder:

1. Ja
2. Nej, har fået støtte til byfornyelse i ejendommen tidligere
3. Nej af andre grunde

I Tabel 49 er vist, i hvor stor en del af ejendommene udlejeren er bekendt med byfornyelsesloven, samt i hvor mange udlejeren har planer om at bruge loven. Der er vist svar for de forskellige ejertyper, ejendommenes beliggenhed og regulering, samt for svarenes fordeling på, om ejendommene har behov for forbedring og vedligeholdelse.

Størsteparten af udlejerne kender byfornyelsesloven – især de professionelle og de der har dårlige ejendomme. Men det er især de små investorer og brugerne, der påtænker at bruge loven.

Udlejere, der ejer 70 pct. af ejendommene, har kendskab til loven. Det er især de professionelle, som kender den, mens det er under halvdelen af brugerne og nonprofit selskaberne. Kendskabet til loven er mindst i de mindre byer og i de uregulerede ejendomme.

De relativt få udlejere, der har ejendomme med et stort behov for forbedring og vedligeholdelse, kender næsten i alle tilfælde til loven. Men der er en del af de, der har ejendomme med kun et vist behov, som ikke kender den. Det er således kun 56 pct. i de ejendomme der har et stort behov for forbedring af nogle boliger i ejendommen, at man kender loven.

Udlejere med 8 pct. af ejendommene har planer om at bruge loven. Det er et relativt stort antal. Det er især en stor andel af de små investorer og brugerne, som gerne vil bruge loven, mens de professionelle sjældent vil, bl.a. fordi en del af dem (22 pct.) allerede har brugt loven. Den gruppe, der oftest har brugt loven er nonprofit selskaberne.



Tabel 49 Andelen af ejendomme, hvor ejeren kender byfornyelsesloven og andelen, hvor han har planer om at bruge loven eller har brugt den (pct.).

	Kender loven	Har planer om at bruge den	Har fået støtte	Nej af andre grunde	Ikke svaret
Professionelle	81	2	22	76	25
Små investorer	66	14	17	69	35
Brugere	46	25	25	49	50
Non-profit	44	9	32	59	46
Alle	70	8	21	71	32
<b>Beliggenhed</b>					
Større byer og forstæder	75	11	27	63	25
Mindre byer og land	59	0	9	91	42
<b>Regulering</b>					
Reguleret	77	10	24	66	19
Ureguleret	64	5	18	78	33
<b>Behov for vedligeholdelse</b>					
Ikke noget særligt behov	72	0	22	55	23
Et vist behov	64	14	10	45	32
Stort behov	72	12	5	41	41
<b>Bygningsforbedringsbehov</b>					
Ikke noget særligt behov	73	4	18	54	24
Et vist behov for forbedring	68	9	11	55	25
Et stort behov for forbedring	95	9	5	82	5
<b>Boligforbedringsbehov</b>					
Ikke noget særligt behov	75	0	20	60	20
Et vist behov for forbedring	65	12	8	49	31
Et stort behov i nogle boliger	56	14	9	36	42
Et stort behov i alle boliger	94	13	48	29	10

Der er stort set ingen udlejere i de mindre byer, som har planer om at bruge loven, og loven er også hidtil mest blevet brugt i de større byer. Det er især i de regulerede ejendomme, at man vil bruge den.

Der er ikke nogen tæt sammenhæng mellem planer om at bruge byfornyelsesloven og problemer med manglende forbedring og vedligeholdelse i ejendommene. Der er, som forventet, ikke nogen planer i ejendomme uden behov, men ellers er omfanget af planer næsten det samme for ejendomme med forskellige grader af problemer.

# Litteratur

AE-rådet (2004): Ledige almene boliger og årsager hertil. Oktober 2004. København.

Allen J. and L. McDowell 1989: Landlords and property. Social relations in the private rented sector, Cambridge Human Geografi, Cambridge University Press.

Arnott, R. (1987). Economic theory and housing. In Mills, E. S. Handbook of Regional and Urban Economics, Volume II. Elsevier Publishers

Artle, R. and Varaiya, P. (1978) Life cycle consumption and homeownership, *Journal of Economic Theory* **18**, pp. 38–58

Bech-Danielsen, Claus and Kirsten Gram-Hansen (2006): Boligsituationen omkring skilsmisser. *Byplan*, No. 4. Oktober.

AKF/Sbi = Byforum (2001): *Det danske boligmarked – udvikling i boligforsyning og boligønsker*. Projekt nr.: F8-156. Februar-juni 2001. København.

Boverket (2005): National Board of Housing, Building and Planning: *Housing statistics in Europe 2004*. Sweden.

Carliner, Geoffrey (1974): Determinants of Homeownership. *Land Economics*. Vol. 5, pp. 109-19.

Crook, A. D. H. & Kemp, P. A. (2002). Housing Investments Trusts: A new Structure of Rental Housing Provision? *Housing Studies*, Vol. 17, No. 5, 741-753

Crook, A. D. H., Kemp, P. A., Barnes, Y and Ward, J. (2002). Investment Returns in the Private Housing Sector. A research Report for the British Property Federation.

Crook A. D. H. and P. A. Kemp 1996: The Revival of Private Rented Housing in Britain, *Housing Studies*, 11, pp. 51-68.

Dieleman, F. M., Clark W. A. W. and Deurloo, M. C. (1988). A Comparative View of Housing Choices in Controlled and Uncontrolled Housing Markets. *Urban Studies*, 26, 457-468

Dipasquale, D. and W.C. Wheaton, (1994) Housing Market Dynamics and the Future of Housing price”, *Journal of Urban Economics*, Vol. 35, 1-27.

Drud Hansen, J and Skak, M. Economics of Housing Tenure Choice. University of Southern Denmark

Ejendomsforeningen Denmark (2004) Byggeri af udlejningsboliger – det umuliges kunst!.

Galster, G. (1983). Empirical Evidence on Cross-Tenure Differences in Home Maintenance and Conditions. *Land Economics* 59: 107-13.

- Gibb K. 1990: The Private Renting Problem, Discussion Paper no. 30, Centre for Housing Research, University of Glasgow.
- Green, R. K. (2001). Home owning, Social Outcomes, Tenure Choice, and U.S. Housing Policy. Cityscape. University of Wisconsin-Madison
- Haffner, MEA & Oxley, MJ (1999). Housing subsidies: Definitions and comparisons. *Housing studies*, 14(2), 145-162.
- Hansen, K. E., Skifter Andersen, H. og Foerlev, B. (1990) Forvaltning af vedligeholdelse og forbedring i private udlejningsejendomme. SBI-meddelelse 78, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Hansen, J.D. and M. Skak (2007): Adaptation Investments and Homeownership. *Journal of Housing Economics*. (under udgivelse).
- Harloe M. 1985: Private rented housing in the United States and Europe, Croom Helm, London and Sydney.
- Haurin, D. R., Hendershott, P. H. and Wachter, S. M (1997). Borrowing Constraints and the Tenure Choice of Young Households. *Journal of Housing Research*, vol. 8, iss. 2
- Hendershott, Patric H. and John C. Weicher (2002): Forecasting Housing Markets: Lessons Learned. *Real Estate Economics*. Vol. 30, No. 1, pp. 1-11.
- Henderson, J.V. and Ionnides, Y. M. (1983) A Model of Housing Tenure choice. *American Economic Review*, 73, 98-113.
- Hubert, F. (2002). The Economic Theory of Housing Tenure Choice. Internet paper. Humboldt University Berlin
- Hughes, J. (1996). The Cutting Edge. The Individual investor and the Revival of privately Rented Housing. RICS Research. The Royal Institution of Chartered Surveyors.
- Kemp, P (2004) Private Renting in Transition. Plymouth: Chartered Institute of Housing
- Lauridsen, J., Nannerup N. and Skak, M. (2006) Demand for Owner-occupied Housing in Danish Municipalities. Paper for ENHR conference in Reykjavik 2005.
- Lejelovskommissionen (1997). Lejeforhold. Betænkning nr. 1131. Boligministeriet.
- Linneman, P. (1985) An Economic Analysis of the Homeownership Decision. *Journal of Urban Economics* 17: 230-46.
- Lunde, J. og Hvidt, A.(1999). Privatøkonomiske konsekvenser af bosætning forskellige steder i Hovedstadsregionen og boligpolitikens og skattereglers betydning for dette. Artikel i bilagsbindeet til Skifter Andersen , H. Boligmarkedet i Øresundsregionen. SBI-rapport 315. Statens Byggeforskningsinstitut.
- Lundström S. and B. Gustafsson (1985) Privatägda hyresfastigheter. Underhåll och ombyggnad vid ägareskiftet . The Swedish Council for Building Research, Stockholm.

- McAllister, D. (1967). The Demand for Rental Housing: An investigation of Some Demographic and Economic Determinants. *The Annals of Regional Science*, vil 1. no. 1.
- Macpherson, David A. and G. Stacy Sirmans (1999): Forecasting Senoir Housing Demand in Florida. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, pp. 259–74.
- Mankiw, N. Gregory and David N. Weil (1989): The Baby Boom, the Baby Bust, and the Housing Market. *Regional Science and Urban Economics*. Vol. 19, pp. 235-58.
- Montezuma, J. (2006). A Survey of Insitutional Investors' Attitudes and Perceptions of Residential Property: The Swiss, Dutch and German Cases. *Housing Studies*, 21, nr. 6.
- Rothenberg, J. Galster G. C., Butler, R. V. and Pitkin, J. R. (1991) The maze of urban housing markets. The University of Chicago Press
- Scanlon, K. and Whitehead, C. (2006). The Economic Rationality of Landlords. Paper for ENHR Housing Economic Workshop at Copenhagen Business School 2006.
- Skak, M. (2007). Demand for Rental Homes in Denmark. Paper for ENHR Conference, Rotterdam 2007.
- Skifter Andersen; H. (2007), Private udlejningsboligers rolle på boligmarkedet. En registeranalyse. Statens Byggeforskningsinstitut
- Skifter Andersen, H. (1998): Motives for investments in housing rehabilitation among private landlords under rent control, *Housing Studies* vol. 13, no.2
- Skifter Andersen H. (1995): Afkastet af investeringer i private udlejningsejendomme - under huslejerregulering og ved afvikling af reguleringen. Bilag til Lejelovskommissionens Betænkning
- Skifter Andersen, H. (1994): Den private boligfornyelse i ældre andelsboliger og private udlejningsejendomme, SBI-meddelelse 105, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Skifter Andersen. H. (1993) Hvordan fungerer et ureguleret boligmarked - erfaringer fra USA, SBI-meddelelse 103, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Skifter Andersen, H., Munk, A. og Hansen, K. E. (1992) Boligpolitik, byfornyelse og socialt boligbyggeri i Tyskland, SBI-meddelelse 94, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Skifter Andersen, H. og Hansen, K. E. (1991) Forfald eller fornyelse - et debatoplæg om private udlejningsejendomme, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Skifter Andersen, H. og Hansen, K. E. (1990) Økonomiske vilkår for forbedring og vedligeholdelse af private udlejningsboliger, SBI-meddelelse 77, Statens Byggeforskningsinstitut.
- Skifter Andersen, H. og Bonke, J. (1980). Boligsektorens fordelingsmæssige virkninger I: Boligmarkedet, Lavindkomstkommisionen.

Socialministeriet (2006). Sammenligning af boligomkostninger mellem boligtyperne til brug for besvarelsen af spørgsmål 17, stillet af Boligudvalget. ØSK-bolig.

Socialministeriet (2006): Ministry of Social Affairs: *Den almene boligsektors fremtid*. København.

Struck, Raymond J. and Sue A. Marshall (1975): Income and Urban Ejer-ship. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 57, pp. 19-26.

The World Bank. Knowledge Base on Housing Tenure Choice. situated on the internet on  
<http://siteresources.worldbank.org/INTECAREGTOPURBMUNGOV/34004324-1138308569148/20803069/rentalreport012606annex1fin.pdf>

Troy, P. N. (1991) The benefits of owner occupation. Urban Research Program, Working Paper No. 29. Australian National University Canberra.

Yates, J. (1996) Towards a reassessment of the private rental market, *Housing Studies*, 11, pp. 35-50.

Yates, J. and Wood, G. (1996). Supply Side Incentives for Private Rental Hosuing. Paper for ENHR/SBI conference, Helsingør 1996.

Wheaton, W. C. (1985). Lice-cycle Theory, Inflation, and the Demand for Housing. *Journal of Urban Economics* 18, 161-179.

Whitehead, M. E. (1996) Private renting in the 1990's, *Housing Studies*, 11, pp7-12.

Ærø, T. (2002). Boligpræferencer, boligvalg og livsstil. PhD afhandling, Statens Byggeforskningsinstitut.

# Bilag 1 Surveyundersøgelsen

Den gennemførte survey blandt private udlejere er gennemført over Internet. Kontakten til de respondenterne er opnået med bistand fra Danmarks Statistik, som har udtrukket en undersøgelsespopulation af ejere fra registre og som har stået for udsendelse af breve til udlejerne.

## Udtræksmetode og brug af registerdata

Der er fra Danmarks Statistiks registre udtrukket 2000 ejere af private udlejningsejendomme samt 2000 ejendomme, som ejes af de pågældende ejere, men på en sådan måde at der kun er en ejendom for hver ejer. Der er desuden udtrukket registerdata for alle de ejendomme, som ejes af de udtrukne ejere.

### Udtrækket af ejere og ejendomme

Ejendommene og ejerne er udtrukket blandt ejendomme med højst 20 pct. erhvervsareal og med mindst 3 boliger med eget køkken, som er udlejet og som ejes af privatpersoner, selskaber, selvejende foreninger mv. (ikke ejet af almene boligselskaber, andelsboligforeninger, stat og kommuner eller udlejede ejerlejligheder).

Ejerne opdelt desuden i 5 grupper:

Gruppe	Ejere med:	Bruttoudtræk	Andel af ejerne i gruppen %
1	3-6 boliger	650	4,9
2	7-15 boliger	650	11,7
3	16-50 boliger	650	27,2
4	51-200 boliger	512	99,6
5	over 200 boliger	38	100,0
I alt		2500	11,5

### Udtræksprocedure:

Udtrækket er gennemført i følgende faser: 1. alle de for undersøgelsen relevante ejendomme udvælges (grundudtræk). 2. ejerne identificeres via ESR og 2500 udtrækkes som vist i tabellen, således at der er plads til bortfald til de 2000 endeligt valgte. 3. deres ejendomme registreres. 4. en ejendom for hver ejer udtrækkes tilfældigt.

### Registerdata

Følgende data er udtrukket af BBR for hver bygning i ejendommene:

	Kommunekode (gamle kommune)
	Bykode
F102	Ejerforhold
F120	Antal bygninger
F122	Antal enkeltværelser
F124	Samlet boligareal
F126	Antal boliger med eget køkken
F127	Antal erhvervsenheder
F129	Samlet erhvervsareal
F130	Samlet bygningsareal

F203	Bygningens anvendelse
F207	Opførelsesår
F209	Om- og tilbygningsår
F217	Samlet boligareal
F218	Samlet erhvervsareal
F220	Antal etager
F229	Varmeinstallation
F231	Elevator

Data fra ejendomsregisteret

EJDVLB	Ejendomsværdi
GRVLB	Grundværdi
EJERPCT	Procentdel af ejendom, som ejes af ejer
EJERSTARTDO	Dato for køb af ejendommen

## Spørgeskemaet

### Generelle forhold

2. Hvilken type af investor i udlejningsejendomme drejer det sig om?  
(sæt 1 kryds for den kategori, der er mest rigtig)
  - a) Privat person med ejendomme som hovederhverv
  - b) Privat person med ejendomme som bierhverv
  - c) Ejendomsselskab med boligejendomme som hovederhverv
  - d) Ejendomsselskab med erhvervsejendomme som hovederhverv
  - e) Selskab med anden erhvervsvirksomhed som hovederhverv
  - f) Selvejende fond eller stiftelse
  - g) Pensionskasse, bank eller forsikringsselskab mv.
  - h) Byggevirksomhed
  - i) Andet
  
3. Hvor mange boligejendomme og boliger ejer I:
 

Antal boligejendomme:

Antal boliger (ca.):
  
4. Hvornår købte I den første boligejendom?
 

Årstal:
  
5. Hvilke typer af boligejendomme har I fortrinsvist investeret i?  
(Hvis der er tale om flere typer, angiv den rangordning af de vigtigste typer, hvor 1 angiver den vigtigste, 2 den næst vigtigste osv.)
  - a) Nybyggede ejendomme
  - b) Nyere ejendomme udenfor huslejereguleringen
  - c) Ældre ejendomme, som ikke er underlagt huslejeregulering ('Om-kostningsbestemt husleje'), fordi de ligger i områder uden regulering eller fordi de er for små
  - d) Ældre vel vedligeholdte ejendomme med moderne standard, som er underlagt huslejeregulering
  - e) Ældre ejendomme med behov for forbedring og vedligeholdelse, som er underlagt huslejeregulering
  - f) Blandede bolig- og erhvervsejendomme

6. Hvor ligger jeres boligejendomme fortrinsvist?  
(Sæt 1 eller flere krydser)
- a) I ældre centrale byområder i store byer
  - b) I forstæderne/omegnen af store byer
  - c) I mindre og mellemstore byer og landområder

## Forhold vedrørende udlejning

7. Er der særlige forhold, som I lægger vægt på, når boligerne udlejes?  
(Angiv en rangordning af de tre vigtigste forhold, hvor 1 angiver det vigtigste, 2 det næst vigtigste og 3 det tredje vigtigste forhold)
- a) Nej, lægger ikke vægt på særlige forhold ved udlejningen
  - b) Ja, At I kender den nye lejer
  - c) Ja, At der ikke er risiko for manglende legebetalning
  - d) Ja, At de nye lejere ikke har sociale problemer, som kan skabe gener for de øvrige lejere
  - e) Ja, At nye og gamle lejere kan komme godt ud af det med hinanden
  - f) Ja, At de nye lejere holder lejligheden i god stand
  - g) Ja, At lejerne er stabile og ikke flytter igen for hurtigt
8. Hvordan finder I nye lejere  
(Angiv en rangordning af de tre vigtigste fremgangsmåder, hvor 1 angiver den vigtigste, 2 den næst vigtigste og 3 den tredje vigtigste fremgangsmåde)
- a) Fra en venteliste
  - b) Ved at tilbyde de ledige boliger til en bestemt gruppe
  - c) Gennem venner og bekendte
  - d) Gennem annoncer
  - e) Andet
9. Hvilke befolkningsgrupper satser I mest på at udleje jeres boliger til?  
(Afkryds kun de grupper, der er meget vigtige for jer, men ikke de, der er mindre vigtige)
- a) Ikke nogen bestemt gruppe
  - b) En særligt afgrænset gruppe, fx medlemmer af pensionskasse, fagforening eller andet
  - c) Jeres familie og bekendte mv.
  - d) Unge
  - e) Ældre
  - f) Familier med børn
  - g) Enlige eller par uden børn
  - h) Lejere med jævne indkomster
  - i) Lejere med gode indkomster
10. Gør I en særlig indsats for at holde på gode stabile lejere?  
(Hvis ja, angiv en rangordning af de tre vigtigste indsatsområder, hvor 1 angiver den vigtigste, 2 den næst vigtigste og 3 den tredje vigtigste indsatsområde)
- a) Nej
  - b) Holder igen med huslejeforhøjelser
  - c) Holder ejendommene pæne og rene
  - d) Tilbyder forbedringer af boligerne



- e) Giver lejerne lov til at fremleje deres boliger
- f) Tilbyder lejerne muligheder for at rokere til mere passende lejligheder
- g) Andet

11. Hvis der er lejligheder, som I ikke kan leje ud i en bestemt ejendom, vil I så:

(Afkryds kun de forhold, der er meget vigtige for jer, men ikke de, der kun er mindre vigtige)

Afvente udviklingen – ikke gøre noget specielt  
 Spare på driftsudgifter og vedligeholdelse af ejendommen  
 Sætte huslejen ned i de tomme boliger  
 Sætte huslejen ned i alle boliger  
 Forbedre de tomme boliger  
 Forbedre ejendommen som helhed

12. Er der nogen befolkningsgrupper, som I helst ikke vil udleje til?

(Afkryds kun de grupper, det er meget vigtige for jer at undgå, men ikke de der er mindre vigtige)

- a) Nej
- b) Familier med sociale problemer/misbrug
- c) 'Rockertyper'
- d) Familier med mange børn
- e) Bofællesskaber – flere der deler lejligheden
- f) Unge
- g) Indvandrere
- h) andre

## Forhold vedrørende driften

13. Er det andre end ejeren, der står for administrationen af jeres boligejendomme:

Ja  
 Nej

14. Hvilke forhold er vigtige for jer i driften af boligejendommene?

(Angiv en rangordning af de vigtigste forhold, hvor 1 angiver det vigtigste, 2 det næst vigtigste osv.)

- a) At hver enkelt ejendom hvert enkelt år har økonomisk overskud eller balance
- b) At de ejendomme, I ejer, som helhed giver overskud hvert enkelt år
- c) At der på længere sigt er et afkast på ejendomsinvesteringerne, som mindst svarer til afkastet af andre investeringer
- d) At der er mulighed for at få en kapitalgevinst når ejendomspriserne stiger
- e) At der er mulighed for at øge ejendommens værdi ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen
- f) At der er mulighed for at øge huslejeindtægterne ved at gennemføre forbedring og ombygning af ejendommen
- g) At ejendommen er pæn og ikke ser nedslidt ud
- h) At lejerne er tilfredse med at bo i ejendommen
- i) At undgå konflikter med lejerne
- j) Andet. Hvad?

## Forhold vedrørende køb og salg

15. Hvad har været de væsentligste motiver for at erhverve boligejendomme?  
(Angiv en rangordning af de tre vigtigste motiver, hvor 1 angiver det vigtigste, 2 det næst vigtigste og 3 det tredje vigtigste motiv)
- a) Ønskede selv at bo i ejendommen
  - b) Ønskede at disponere over boliger til børn eller familie
  - c) Ønskede at bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed
  - d) Ønskede at bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper
  - e) Ønskede selv at bruge ejendommen til erhvervsformål
  - f) Ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene
  - g) Fik ejendommen ved arv eller lignende
  - h) Købte ejendommene for at drive forretning med boligudlejning
  - i) Købte ejendommene som investeringsobjekter
  - j) Andet
16. Ønsker I at sælge nogle af boligejendommene?  
(Sæt 1 kryds)  
Ja  
Nej (gå til 18)  
Ved ikke
17. Hvis I ønsker at sælge en eller flere ejendomme, hvad er så årsagerne?  
(Hvis der er flere årsager, angiv en rangordning af de vigtigste årsager, hvor 1 angiver den vigtigste, 2 den næst vigtigste osv.)
- a) Skal ikke bruge ejendommen mere egne oprindelige formål
  - b) Har brug for pengene til andre formål, fx forbrug, afdrag på gæld eller erhvervsvirksomhed
  - c) Ønsker at investere pengene i andet end udlejningsejendomme, fordi det forventede fremtidige afkast af ejendommene er for dårligt.
  - d) Ønsker at sælge for at investere i andre boligejendomme
  - e) Faldende efterspørgsel giver tomme lejligheder
  - f) Ejendommene giver driftsmæssigt underskud
  - g) Det administrative besvær er for stort i forhold til udbyttet
  - h) Andet
18. Hvilke ændringer vil kunne få jer til at sælge en eller flere af ejendommene?  
(Sæt et eller flere krydser)
- a) Vil ikke sælge
  - b) Vil sælge under alle omstændigheder
  - c) Vil sælge, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger falder i lokalområdet
  - d) Vil sælge, hvis renteniveauet stiger
  - e) Vil sælge, hvis der er udsigt til stagnerende ejendomspriser i nærmeste fremtid
  - f) Vil sælge, hvis der er udsigt til faldende ejendomspriser
  - g) Vil sælge, hvis andre investeringsmuligheder giver et bedre afkast.
19. Såfremt et salg besluttet, hvem forventer I at sælge ejendomme til?  
(Hvis der er flere muligheder, angiv en rangordning af de nærliggende muligheder, hvor 1 angiver den mest nærliggende, 2 den næst mest nærliggende osv.)

- a) Til lejerne som andelsboligforening
- b) Til lejerne som ejerlejligheder
- c) Til andre personer eller selskaber, som (driver) vil drive udlejningsvirksomhed
- d) Til en anden virksomhed
- e) Andet

20. Vil I købe flere boligejendomme?:

(Sæt et eller flere krydser)

- a) Nej, vil ikke købe - Ingen af de nævnte forhold har betydning
- b) Ja, vil købe under alle omstændigheder
- c) Ja, hvis efterspørgslen efter udlejningsboliger øges i lokalområdet, og det bliver nemmere at finde nye lejere
- d) Ja, hvis ejendomspriserne forventes at stige i de kommende år
- e) Ja, hvis renteniveauet falder
- f) Ja, hvis afkastet af alternative investeringsmuligheder i fx aktier og obligationer bliver mindre
- g) Ja, hvis lejefastsættelsen bliver fri – huslejereguleringen afskaffes

**I brevet til jer er anført adressen på en boligejendom, som I ejer ifølge Ejendomsregisteret. Vi vil i det følgende gerne have nogle oplysninger om denne ejendom**

21. Er det rigtigt, at I ejede den pågældende ejendom i 2005?

Ja

Nej (gå til afslut)

22. Hvilke år blev ejendommen købt?

Årstal?:

23. Hvorfor blev ejendommen købt?

(Angiv en rangordning af de tre vigtigste motiver, hvor 1 angiver det vigtigste, 2 det næst vigtigste og 3 det tredje vigtigste motiv)

- a) Ønskede selv at bo i ejendommen
- b) Ønskede at disponere over boliger til børn eller familie
- c) Ønskede at bruge ejendommen til boliger for ansatte i virksomhed
- d) Ønskede at bruge ejendommen til bolig for andre specifikke grupper
- e) Ønskede selv at bruge ejendommen til erhvervsformål
- f) Ønskede at få beskæftigelse med byggearbejder i ejendommene
- g) Fik ejendommen ved arv eller lignende
- h) Købte ejendommen for at drive forretning med boligudlejning
- i) Købte ejendommen som investeringsobjekt
- j) Andet

24. Hvordan vurderer I markedssituationen i det område, hvor ejendommen ligger?

(sæt 1 kryds)

- a) Ledige boliger kan nemt lejes ud uden annoncering
- b) Boliger kan normalt lejes ud, men ofte skal der annonceres for at finde lejere

- c) Der er vanskeligheder med at finde nye lejere og stor risiko for lejertab
25. Hvad var den samlede lejeindtægt på boligerne i ejendommen i 2005?
- Lejeindtægt på boliger 2005:      Kr.
26. Hvor store var eventuelle andre lejeindtægter (erhverv mv.)?
- Andre lejeindtægter 2005:      Kr.
27. Hvor mange boliger stod ledige pr. 1.1.2007?
- Antal tomme boliger:
28. Hvor stort et tab havde I på tomme boliger i 2007 (tomgangsleje)?
- Tab på tomme boliger 2007:      Kr.
29. Hvad var de samlede udgifter til driften af ejendommen i 2005?  
(inklusiv skatter, forsyningsudgifter, pasning og renhold, forsikring, administration mv., men eksklusiv vedligeholdelse og forbedring og tab på lejere)
- Driftsudgifter ekskl. vedligeholdelse 2005:      Kr
30. Hvor store var udgifterne til løbende vedligeholdelse i 2005?
- Udgifter til vedligeholdelse i 2005:      Kr.
31. Blev der investeret i forbedringer i ejendommen i 2005?
- Investering i forbedringer i 2005:      Kr
32. Hvad vurderer I ejendommens salgsværdi til pr. 1.1.2006
- Skøn for salgsværdi 1.1.2006:      Kr.
33. Hvor meget skønner I, at salgsværdien af ejendommen er steget i de sidste 5 år?
- Skøn for stigning i salgsværdi de sidste 5 år:      Kr.
34. Er ejendommen underlagt reglerne om 'Omkostningsbestemt husleje' efter boligreguleringsloven
- Ja  
Nej (gå til 36)
35. Hvis huslejereguleringen ophæves, vil huslejen for mange lejermål stige. Hvad forventer I, at stigningen for lejermål i jeres ejendom i gennemsnit vil være?  
(sæt 1 kryds)
- a) Ingen
  - b) Op til 10 pct. højere husleje
  - c) 10 - 20 pct. højere husleje
  - d) 20 - 30 pct. højere husleje
  - e) 30 – 40 pct. højere husleje

- f) mere end 40 pct. højere husleje
36. Er der gennemført renovering af nogle af lejlighederne med ændring af lejefastsættelsen efter boligreguleringslovens § 5, stk. 2 om lejemål, som er gennemgribende forbedret?
- Hvis ja, angiv antal lejligheder med lejefastsættelse efter § 5, stk. 2:  
 \_\_\_\_\_ lejligheder
37. Hvordan er behovet for vedligeholdelse og udskiftning af nedslidte bygningsdele i ejendommen?  
 (Sæt 1 kryds)
- a) Ikke noget særligt behov for opretning og vedligeholdelse
  - b) Et vist behov for opretning og vedligeholdelse
  - c) Stort behov for opretning og vedligeholdelse
38. Er der boliger i ejendommen, som mangler eget badeværelse?
- Antal boliger uden badeværelse:
39. Er der behov for forbedringer eller modernisering indenfor i boligerne (fx af bad og køkken mv.)?  
 (Sæt 1 kryds)
- a) Ikke noget særligt behov
  - b) Et vist behov for forbedring
  - c) Et stort behov for forbedring i nogle boliger, ikke i andre
  - d) Et stort behov for forbedring i alle boliger
40. Er der behov for forbedringer af bygningen som helhed (fx installationer, klimaskærm mv.)?  
 (Sæt 1 kryds)
- a) Ikke noget særligt behov
  - b) Et vist behov for forbedring
  - c) Et stort behov for forbedring
41. Er I bekendt med, at man kan få offentlig støtte til renovering af ejendomme gennem den ordning i byfornyelsesloven, der hedder 'Bygningsfornyelse'  
 (sæt 1 kryds)
- Ja  
 Nej (gå til afslut)
42. Har I planer om, at søge støtte til bygningsfornyelse?  
 (sæt 1 kryds)
- Ja  
 Nej, har fået støtte til byfornyelse i ejendommen tidligere  
 Nej af andre grunde

## Besvarelser, bortfald og vægtning af data

Det er en generel erfaring, at det er svært at opnå høje besvarelsesprocenter ved internetsurveys. I denne survey er opnået 315 besvarelser, hvilket

kun er en besvarelsesprocent på 13. Når det alligevel er forsvarligt, at anvende de indsamlede data skyldes det, at det især er de 'små ejere', som ikke har svaret, og at vi takket være de indhentede registerdata har en god kontrol med bortfaldet og har mulighed for at foretage en vægtning af besvarelserne, så de er repræsentative for hele populationen.

Antal svar og svarprocent i hver ejergruppe, andelen udtrukket fra registre og den beregnede vægtfaktor

Ejergruppe	Antal svar	Svar procent	Udtrukket andel af	
			ejere %	Vægt
3-6 boliger	64	9,8	4,9	20,73
7-15 boliger	61	9,4	11,7	9,11
16-50 boliger	77	11,8	27,2	3,10
51-200 boliger	76	14,8	99,6	0,68
over 200 boliger	37	97,4	100	0,10
I alt	315	12,6		

Vægtningen af ejerne tager højde for, at undersøgelsen er baseret på et skævt udtræk af ejere i de forskellige grupper (som vist i tabellen), fordi vi har ønsket tilstrækkeligt mange svar fra store ejere, og at svarprocenten er forskellig i ejergrupperne. Vægtene i tabellen er beregnet som:

Vægt for ejer =  $1000/\text{udtrukket andel af ejere/svarprocent}$ .

### Vægtning af ejendomme

Ejendommene er udtrukket som en tilfældig af de udtrukne ejeres ejendomme, der regnes som en 'repræsentant' for alle den pågældende ejers ejendomme. Besvarelsene for ejendommene er derfor vægtet som:

Vægt for ejendom = vægt for ejer \* antal ejendomme, som ejes af ejer. Der er desuden foretaget en korrektion, således at ejendommene svare til BBR data om private udlejningsejendomme.

Nedenfor er foretaget en sammenligning af fordelingen af ejendomme på størrelse i den vægtede svarpopulation med den fordeling, som kan beregnes ud fra data fra BBR registeret.

Ejendomme med 3 eller flere boliger fordelt på størrelse (antal boliger) i den vægtede svarpopulation og i BBR registeret

	Vægtede svar	BBR-data
3-5 boliger	35	35
6 - 10 boliger	33	30
11 - 20 boliger	17	18
> 20 boliger	16	17
Total	100	100

Rapporten beskriver resultaterne fra en undersøgelse af den private udlejningssektor, dvs. hvem der investerer i den og hvorfor, hvordan ejerne driver ejendommene og de økonomiske vilkår for dette. Desuden bringes en analyse af den fremtidige efterspørgsel efter udlejningsboliger. Undersøgelsen viser, at det direkte økonomiske afkast af udlejningsejendomme er lavt, men at der i de senere år har været store værdistigninger på ejendommene. Der er investeret meget i ejendommene i de senere år, bl.a. for at frigøre boliger fra huslejereguleringen ved hjælp af §5, stk. 2 i boligreguleringsloven.

1. udgave, 2008

ISBN 978-87-563-1317-9